"هذا الكتاب يختلف عن غيره من الكتب التي تدعي بأنها "سوف تعلمك كيف تصبح ناجحا" والتي يؤلفها أشخاص غير ناجحين ... رودي هو خبيرك الحقيقي.

— لاري وينجت

مقدم برامج تلفزيونية وحصل على لقب صاحب الكتب الأفضل مبيعًا خمس مرات ومؤلف كتاب Shut Up, Stop Whining and Get a Life الذي احتل المركز الأول في نسب المبيعات طبقًا لجريدة وول ستريت جورنال

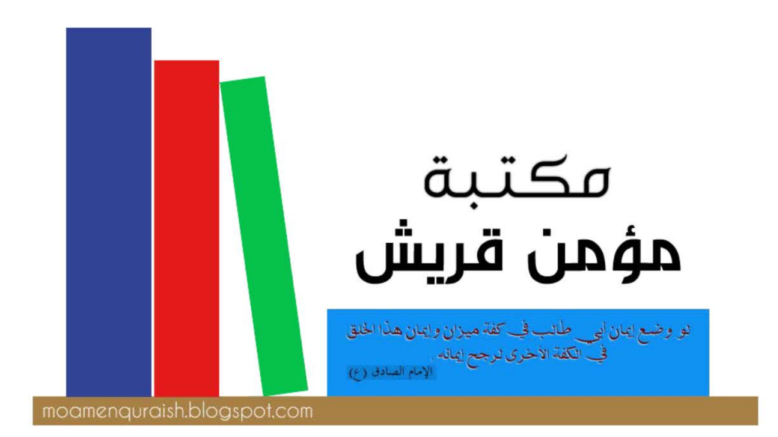
العب لعبة أكبر

السبيل

للفوز بالمزيد
للوصول للمزيد
لفعل المزيد
للحصول على المزيد

رودي ماكلين




مكتبة
مؤمن قريش
لو وضع إيمان أبي طالب في كفة ميزان وإيمان هذا الخلق في الكفة الأخرى لرجح إيمانه.
الإمام الصادق (ع)
moamenquraish.blogspot.com

العب

لعبة أكبر

العب
لعبة أكبر

رودي ماكلين





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى ٢٠١٤

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١١ ٩٦٦+

Play a Bigger Game

Rowdy McLean



أهدي هذا الكتاب إلى والدتي، كريسي، لتشجيعها إياي على لعب لعبة أكبر في حياتي، ولإيمانها بأنني قادر على فعل ذلك، ولإعادتي إلى الواقع حين تخطت طموحاتي الحدود. وأهدي هذا الكتاب أيضًا إلى كل الأمهات اللاتي يبذلن كل ما بوسعهن حتى يستطيع أولادهن أن يحققوا المزيد ويكونوا المزيد ويفعلوا المزيد ويمتلكوا المزيد.

تمهيد

هذا الكتاب هو صفقة رابحة؛ دعني أخبرك بالسبب.

حسنا، لقد اشتريت هذا الكتاب. وماذا في ذلك؟ لقد توقفت منذ زمن طويل عن الإعجاب بالأشخاص الذين يشترون الكتب؛ فشراء كتاب لن يجعلك شخصًا أفضل. قد يمنحك شعورًا أفضل مؤقتًا، ولكن لن تتغير حياتك كثيرًا. لقد ألفت خمسة كتب من أكثر الكتب مبيعًا، وبعت مئات الآلاف من النسخ، وأؤكد لك أنه لا يوجد شخص أصبح أفضل حالاً لمجرد شرائه أحد كتبي.

ولكنك لم تشتر الكتاب وحسب، بل أخذت الخطوة الثانية وفتحت الكتاب بالفعل، وتقرأ الآن التمهيد. أحسنت صنعًا! لقد أحرزت تقدمًا على الكثيرين، ولكنك لم تتخط مرحلة الشخص العادي الذي يشتري الكتاب ويقرؤه. وأقول هذا لأن الشخص العادي الذي يشتري كتابًا يصل إلى هذه النقطة وحسب، ولذلك فأنت لم تثر إعجابي. فالأشخاص العاديون عادة ما يقرأون الغلافين الأمامي والخلفي للكتاب بالإضافة إلى التمهيد؛ بل يقرأون الفصول الأولى من الكتاب ثم تفتر همتهم بعد ذلك وينشغلون بأمور أخرى، ثم يضعون الكتاب جانبًا بنية العودة لقراءته مرة أخرى... يومًا ما. وتكون المحصلة النهائية: الاستسلام والتوقف، وهذا ليس عيبًا في الكتاب؛ ولكنه عيب فيهم أنفسهم. وذلك لأن الشخص العادي لا يمكنه الالتزام بشيء لفترة كافية للاستمتاع بنتائجه.

وعادة ما يحرز الأشخاص العاديون نتائج عادية لأنهم يقومون بأشياء عادية. وبوجه عام، يشرع الأشخاص العاديون في وضع خطة مثل اتباع حمية غذائية أو تنفيذ خطة عمل أو حتى قراءة كتاب؛ ولكنهم بعد أن يتقدموا بضع خطوات في الاتجاه الصحيح يحيدون عن الطريق.

فهم لا ينجزون ما يخططون لإنجازه أبدًا، ولا يصلون إلى أحلامهم أبدًا، ولا يحققون الثراء أبدًا، ولا يكونون علاقات مميزة أبدًا، ولا يفعلون أي شيء رائع أبدًا.

وأنا لا أطيق هؤلاء الأشخاص!

فالعديد من الأشخاص اكتفوا بتقديم مستوى أقل من أفضل مستوى لديهم، وهذا يشعرني بالاشمئزاز. فإذا بذلت قصارى جهدك من أجل شيء ما ثم انتهى بك الأمر إلى تحقيق نتيجة عادية، فعندها سألتمس لك عذرا، ولكنني لا أصدق أن النتيجة يمكن أن تكون بهذا الشكل. فأنا لا أقتنع بأن شخصًا بذل قصارى جهده يمكن أن يحرز في النهاية نتيجة عادية. ومع ذلك هذا ما يقبله الآخرون ويرتضون به. إذن، إليك هذه النصيحة: لا تقبل بهذا.

لا ترتض ولا تقبل بما هو أقل مما لديك. لا تكن عاديًّا. بدلاً من ذلك اتخذ قرارًا استثنائيًّا واعزم على تحقيقه طوال قراءتك هذا الكتاب الصغير الرائع. قرر أن تتوقف عن التحدث عن النجاح وكن ناجحًا بالفعل. قرر أن تلعب *لعبة أكبر!*

هذا هو ما أنت بصدد تحقيقه، أليس كذلك؟ أنت مستعد للعب لعبة أكبر لكي تبدو حياتك المستقبلية أفضل مما كانت عليه حين تسترجع الماضي - على الأقل هذا هو ما قلت إنك تريد فعله عند شرائك هذا الكتاب.

أؤكد لك أنك جئت إلى المكان المناسب؛ فهذا الكتاب يمكن أن يزودك بما يلزم للوصول إلى القمة؛ إذ يمكنه أن يحولك من شخص عادي إلى شخص استثنائي. وقد كُتب بأسلوب مميز لن يترك لك أي أعذار لعدم تحقيق هذا حين تنتهي من قراءته.

فهذا الكتاب يختلف عن غيره من الكتب التي تدعي أنها "سوف تعلمك كيف تصبح ناجحًا" ، والتي يؤلفها أشخاص غير ناجحين، والمؤلف خبير حقيقي يلعب لعبة أكبر بالفعل! ويعيش هذه اللعبة. ويظهر هذا في كل شيء يفعله. وهذه هي الخلاصة الحقيقية لما هو عليه بالفعل. ويعجبني فيه أنه شخص يطبق ما يقوله. ثق في كلامي: لا يوجد كثير من الأشخاص يمكنني أن أقول هذا عنهم. خبيرك الحقيقي هو رودي.

ومن ثم، إذا سئمت كونك شخصًا عاديًّا، وسئمت أن تمتلك أقل وتكون أقل وتفعل أقل وتحقق أقل، إذن حان الوقت لقراءة كتاب رودي! لأنه يمكنه أن يعيد لحياتك

الطاقة مرة أخرى. يمكنه أن يمنحك الرؤى والخطط اللازمة لتتخطى الأداء المتوسط وتلعب لعبة أكبر!

لاري وينجت

مقدم برامج تليفزيونية وحاصل على لقب صاحب الكتب الأفضل مبيعًا لخمس مرات، ومؤلف كتاب *Shut Up, Stop Whining and Get a Life* **وهو الكتاب الذي حقق أفضل المبيعات طبقًا لقوائم جريدة *وول ستريت جورنال***

المحتويات

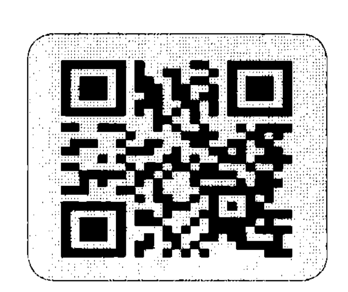
نبذة عن المؤلف

أراد "رودي ماكلين"، مثلك، دائمًا كسب دخل أعلى وتحقيق نتائج أفضل. لقد رأى الكثير من الأفكار الرائعة والرؤى والأحلام والإستراتيجيات التي قدمها العالم المزدحم الذي نعيش فيه. هل نُلزم أنفسنا بأكثر مما نستطيع؟ هل أهدافنا أكبر من اللازم، أم أن الأمر مختلف؟

هـذا الكتاب هو قصـة حياة "رودي ماكلين" الذي تخطـى الصعاب والتحديات لتحقيق نتائج مميزة، فقد كان رياضيًّا محترفًا، ثم أنشأ شركته الخاصة وعمره ٢٤ عامًـا وتقاعـد بعـد ١٠ أعوام. وباعتبـاره مديـرًا تنفيذيًّـا، استطاع تخطي العثـرات المالية التي تتعرض لها الشركات، والآن يدير ٥ شركات تعمل لحسابه الخاص، ويعمل مع منظمات حول العالم ليرتقي بها إلى المكانة التي ترغب في الوصول إليها، ويحضر آلاف الأشخاص ندواته كل عام.

هو شخص يتقن تحقيق الأهداف وإنجاز المهام متحديًا مستوى الأداء العادي ومغيرًا الأوضاع القائمة. ويعشق "رودي" ألغاز العمل والحياة! ونظرًا لأنه يتحلى بالإصرار الحازم لتحقيق النجاح؛ فقد قضى سنوات في البحث عن المحفزات الأساسية لتحقيق النجاحات والإنجازات والنتائج البارزة، ومن ثم عرف المحفزات التي تؤتي ثمارها.

يبسط "رودي ماكلين" الأمور المعقدة على عكس العديد من مقدمي العروض التقديمية. فهو يخبرك بما تحتاج إلى سماعه وليس ما تريد سماعه. لقد علّم "رودي" العديد من الأفراد والفرق والمؤسسات كيف يحققون المزيد ويكونون المزيد ويفعلون المزيد ويمتلكون المزيد.



كود الاستجابة السريع (الباركود)

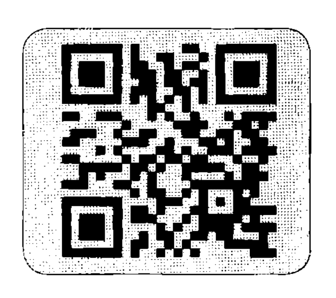
كميزة إضافية: تم إعداد مقطع فيديو حصري خاص بكل فصل موجود في هذا الكتاب.

ومن أجل مساعدتك على تحقيق أقصى استفادة ممكنة من هذا الكتاب، وضعنا في نهاية كل فصل كود استجابة سريعًا (باركود). وهذه الرموز تم ربطها بمقاطع فيديو حصرية وموارد أخرى متاحة على شبكة الإنترنت. إذا أردت معرفة المزيد حول رموز الاستجابة السريعة، فقم بالمسح الضوئي للكود الموجود أسفل الصفحة بواسطة هاتفك أو زيارة موقعنا:

www.playabiggergame.com.au/play_a_bigger_game/qrcodes

إذا لم تكن في هاتفك خاصية المسح الضوئي، كود الاستجابة السريع، فمازال بإمكانك أن تصل إلى جميع المميزات الإضافية عن طريق زيارة الرابط كما في رابط الفصل الأول: www.playabiggergame.com.au/chapter1

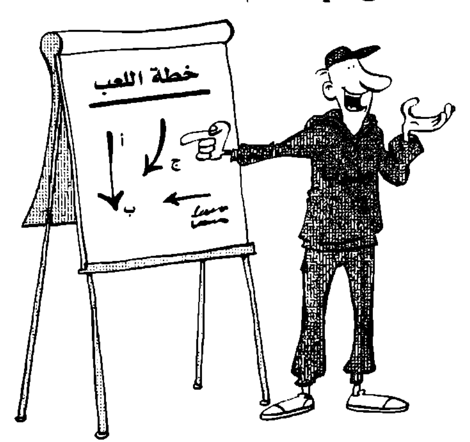
كود الاستجابة السريع هو عبارة عن باركود يمكن للهاتف المحمول قراءته. وتحتوي معظم الهواتف خاصية قارئ الباركود، ولكن بعضها يتطلب تحميل تطبيق قارئ الباركود. وأبسط طريقة للتأكد مما إذا كان هاتفك يحتوي على هذه الخاصية هو تصوير الباركود بواسطة الكاميرا الخاصة بهاتفك. فإذا كان الهاتف يحتوى خاصية قارئ الباركود فسيقوم بتشغيل متصفح الإنترنت فورًا وسيدخل على هذا الرابط. وإن لم يفعل ذلك، فقم بتحميل قارئ الباركود بكل سهولة ومرر كاميرا الهاتف على الباركود.



الاستعداد للنجاح

لقد اخترت هذا الكتاب غالبًا لاعتقادك أنه يحتوي على معلومات سوف تساعدك على تحقيق المزيد في الحياة. ودعني أؤكد لك أن هذا هو بالضبط ما سوف يفعله، ولكن هناك شيئًا يمكنك فعله سيُزيد فرصك في الحصول على ما تريده من هذا الكتاب وتشكيل حياتك. ومن ثم، يجب أن تهيئ نفسك لاستيعاب محتويات هذا الكتاب.

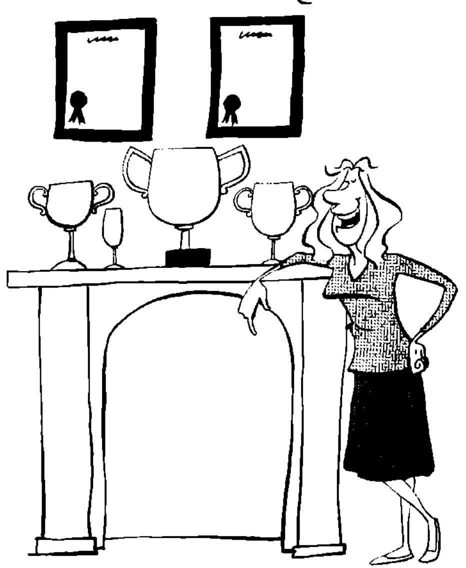
يرتكز لعب لعبة أكبر حول انتهاز الفرصة لكي *تحقق المزيد* وتكون *المزيد* *وتمتلك المزيد* أكثر مما كنت تعتقده بكثير. لنستغرق بعض اللحظات لنفكر فيما يعنيه ذلك. ولن يستغرق هذا الكثير وسيضاعف فرص نجاحك بمقدار عشرة أضعاف، ولذلك أحضر قلمًا ودفترًا واجلس لتسجل بعض الملاحظات السريعة. اتضح أن ٦٠٪ من الأشخاص الذين يشترون كتب تطوير الذات لا ينتهون من قراءتها أبدًا؛ بل إن نسبة أقل من هذه هم من يستفيدون من المعلومات الواردة في هذه الكتب. لذا أريد أن يكون هذا الكتاب مختلفًا؛ فلهذا السبب هو صغير الحجم، ويركز على صميم الموضوع، وتم تقسيمه إلى خطوات بسيطة يمكن لأي شخص أن يتبعها. وسبب فشل معظم الأشخاص في اتباع الخطوات يعود إلى فشلهم في تهيئة أنفسهم بشكل مناسب. ومن ثم، سيحدث التحضير فرقًا كبيرًا في نتائجك، والنتائج هي ما يهم.



ولتهيئـة نفسـك للرحلة التي سـوف يأخذك فيها هـذا الكتاب، عليـك أن تفهم أهدافـك: أي الطرق على وجه التحديد تريد أن *تحقق بها المزيد* وتكون *المزيد* و*تفعـل المزيد*، وأي شيء تحديدًا تريد *الحصول على المزيد* منه؟ فإذا لم تكن متأكـدا من إجابات هـذه الأسئلة، فكيـف يمكن وضع خطة لتصـل إلى الهدف وتحققه. لذا، دعنا ننظر نظرة تفصيلية أكثر.

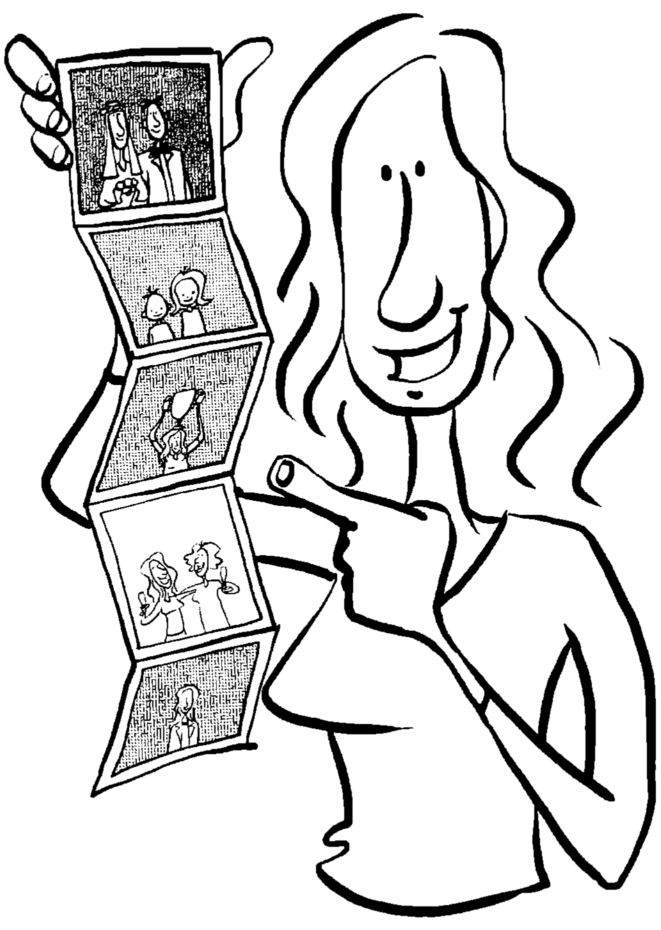
حقق المزيد

ترتبط فكرة تحقيق المزيد بتحقيق النجاح؛ وهي متعلقة بما تريد أن تحقق النصر فيه. فالمعنى الحقيقي للنجاح يختلف باختلاف الأشخاص. قد يعني النجاح بالنسبة لشخص لا يملك أموالاً الحصول على وظيفة، وقد يعني النجاح بالنسبة لشخص يملك مليون دولار أن يجعلها ١٠ ملايين. وقد يعني النجاح بالنسبة لشخص آخر الحصول على كأس أو الفوز ببطولة أو الحصول على لقب الموظف المثالي لهذا الشهر أو الترقية لمنصب مدير القسم. وقد يعني النجاح الفوز بالسباق أو مجرد المشاركة فيه. أنت تعلم ماذا يعني النجاح في هذه المرحلة من حياتك. أعط نفسك دقيقة لتدون بعض الملاحظات حول ما يعنيه تحقيق *المزيد* أو ما يعنيه النجاح بالنسبة لك.



كن المزيد

إننا نلعب الكثير من الأدوار المختلفة في الحياة، وفكرة أن نكون *المزيد* متعلقة بالطريقة التي نظهر بها في هذه الأدوار. فكر للحظة في جميع الأدوار التي تلعبها. فقد تكون والدًا أو شريكًا أو صديقًا أو زميلاً أو موظفًا أو صاحب عمل أو مديرًا أو جارًا أو حتى عضوًا في مجتمع، وهذا على سبيل المثال لا الحصر. اكتب الأدوار التي تهمك وسبب رغبتك في أن تكون *المزيد*. من المحتمل أنك لا تقضي كثيرًا من الوقت مع أطفالك كما ينبغي، أو أنك فقدت التواصل مع أصدقائك. صف ما يحتاج إلى التغيير.



افعل المزيد

جميعنا في وقت ما أعد قائمة بقرارات العام الجديد أو قائمة بالمهام التي يريد أن ينجزها. ففكرة *فعل المزيد* متعلقة بالتجارب التي ترغب في أن تعيشها والأشياء التي تريد أن تفعلها. أعد قائمة بالأشياء التي تريد أن تفعلها بشدة خلال الـ١٢ شهرًا القادمة. قد تشتمل القائمة على الذهاب إلى باريس أو تعلم اللغة الأسبانية أو المشاركة في سباق الماراثون أو الإقلاع عن التدخين. هل تفهم قصدي؟ اكتب سريعًا قائمة أمنياتك على مدار الـ١٢ شهرًا القادمة.



امتلك المزيد

امتلاك المزيد مرتبط بالأملاك أو ما نملكه من أشياء؛ لذا، يمكن أن ترتبط فكرة امتلاك المزيد بالمبلغ الذي تريد أن تضعه في حسابك بالبنك، وقد ترتبط بالسيارة التي تملكها أو المنزل الذي تملكه، أو الملابس أو المجوهرات التي ترتديها، أو حتى الحيوانات الأليفة التي تربيها. ما الأشياء التي ترغب في امتلاكها في حياتك خلال الـ١٢ شهرا المقبلة، وبرغم ذلك لا تقتصر الملكية فقط على الأشياء المادية. فالسمعة بالنسبة لبعض الأشخاص أهم من أية ملكية مادية. ما السمعة التي تريد أن تكتسبها ؟ ماذا تحب أن يذكره الناس عنك؟



هذا كل شيء حتى هذه النقطة. إذا كنت قد أنهيت هذا التدريب السريع فأنت جاهز لتلعب لعبة أكبر، وقد تضاعفت فرص نجاحك بشكل كبير. في الحقيقة، إذا كنت قد أنهيت التدريب فهنئ نفسك حيث إنك تلعب *بالفعل* لعبة أكبر؛ لأنني أستطيع أن أؤكد لك أن الغالبية العظمى من الناس لم ينهوا التدريب. وإن لم تكن قد انتهيت منه، فارجع مرة أخرى وأنهِ التدريب الآن؛ فهو يستحق الجهد المبذول!

مقدمة

إننا جميعًا نرغب في المزيد! المزيد من الأموال، والمزيد من المرح، والمزيد من الحب، والمزيد من الوقت، والمزيد من الأصدقاء، والمزيد من المغامرة، والمزيد من العطلات. وهذا الكتاب موجه للأشخاص الذين يرغبون في الحصول على المزيد، بل ويرغبون في الحصول عليه الآن!

إذا وصلت إلى مرحلة السعادة القصوى وصرت تمتلك بالفعل جميع الأشياء التي يمكنك امتلاكها، وإذا كنت أفضل شخص يمكن أن تكونه على الإطلاق، وكنت تتمتع بصحة جيدة، وكانت كل علاقاتك كاملة في جميع جوانبها، وتحظى بالثقة والحب اللذين تأمل في الحصول عليهما، إذن أغلق هذا الكتاب وأعده مرة أخرى إلى الرف أو أعطه لشخص آخر.

أما إذا كنت على العكس تبحث عن المزيد من الحرية والإشباع، وإذا كنت تريد أن تُزيد من مستواك وتوسع من حدود قدراتك وتصل إلى مستوى أعلى، إذن فاستمر في القراءة.

هذا الكتاب يهدف إلى تزويدك بالأدوات والإستراتيجيات البسيطة اللازمة لتحقق المزيد وتكون المزيد وتفعل المزيد وتمتلك المزيد. فإذا استعملت هذه الأدوات والإستراتيجيات فستكون قادرًا على أن تلعب لعبة أكبر، لعبة أكبر بكثير.

ويمكنني أن أعدك بأنك إذا اتبعت الإستراتيجيات الموجودة في هذا الكتاب، وطبقتها في حياتك بدلاً من أن تكتفي بالقراءة عنها فقط، فسوف تحصل على المزيد من الحياة، أكثر مما تخيلت يومًا.

لعب لعبة أكبر يعني
اختيارك أن تزيد قدراتك.

الحياة مغامرة رائعة. لاحظ أنني أستخدم كلمة *مغامرة*، أنا لا أصف الحياة بأنها سهلة. ولكي تحصل على المزيد من الحياة، سوف تضطر إلى أن تجتهد قليلاً أو ربما كثيرًا. ويجب أن تقاسي بعض الشيء، وتتخلى عن راحتك الحالية وتبذل بعض المجهود.

وأضمن لك بنسبة ١١٠٪ إذا كنت تريد تحقيق ذلك حقًّا، وعلى استعداد لبذل مزيد من الجهد، فإن الأمر يستحق الجهد المبذول، فروعة الحياة تكمن في المغامرة، والرحلة مليئة بالمواقف والأحداث التي سوف تعلمك أن تكون أفضل، وأقوى، وأشجع. فالرحلة هي التي تعلمنا أن *نحقق المزيد* و*نكون المزيد* و*نفعل المزيد* و*نمتلك المزيد*. ثق بكلامي: يمكنك أن تفعل، وسوف تفعل!

الرحلة هي التي تعلمنا أن نحقق المزيد ونكون المزيد ونفعل المزيد ونمتلك المزيد. ثق بكلامي: يمكنك أن تفعل، وسوف تفعل!

لنُجرِ مراجعة جدية الآن: إذا كنت لا تريد حقًّا المزيد من الحياة أو أنك تملك كل شيء تريده أو تحتاج إليه، وإذا كنت قد وضعت بصمتك في الحياة واكتفيت بما سوف يذكره التاريخ عن مساهماتك، وإذا كنت قد لعبت كل الأدوار الكبيرة، وشاركت في أكبر الألعاب، ورضيت عن النتائج، إذن أعط هذا الكتاب لصديق أو زميل أو أي شخص يحتاج إليه أكثر منك. أما إذا كانت لا تزال لديك الرغبة في أن تفعل أشياء جديدة، وتذهب إلى أماكن وتحدث فرقًا وتدرك حدود قدراتك الكامنة، وإذا كنت قد جهزت نفسك لتخطي الحدود وبذل المجهود في لعبة الحياة حتى آخر رمق، وإذا كنت حقًّا تريد أن تلعب لعبة أكبر بكثير إذن واصل القراءة.

يمكنك أن تحتار أحيانًا. في الواقع الحيرة هي أعلى مستويات التعلم. فإذا وجدت نفسك في أي مرحلة في أثناء قراءتك هذا الكتاب تقول في نفسك: "أنا لا أستطيع فهم ذلك!"، فهذا جيد، لأن شيئًا في رأسك يدور حول المشكلة "كيف يمكنني فهمه؟ كيف أشرح هذا لنفسي؟". هذا يعني أنك في الحقيقة تتعلم في أثناء قراءتك. لذا، يمكنك أن تحتار في أي وقت. وأنا متأكد من أن جميع أجزاء هذا اللغز سوف تُحل قبل نهاية الكتاب بكثير.



لقد ألفت هذا الكتاب وأنا أدرك أنك لن تقبل بأقل مما تستطيع تحقيقه في حياتك، وبعد ارتكاب العديد من الأخطاء والمرور ببعض التجارب السيئة في حياتي، أعرف الآن القواعد للعب لعبة أكبر، وأعطاني هذا الكتاب الفرصة لأشاركك هذه القواعد.

السبيل إلى حياة رائعة هو أن تلعب لعبة أكبر.

ومعنى أن تلعب لعبة أكبر هو أن تبحث باستمرار عن أفضل نسخة لك في كل شيء تفعله، وأن تبحث عن الفرص، وتنمية قدراتك الكامنة، وتنمية نفسك بطرق رائعة لم تتخيل يوما أنها ممكنة، و معرفة كل جوانب وجودك وتحسينها ومراجعتها وإعادة تشكيلها؛ ولا يعني الجلوس على المقاعد الاحتياطية متمنيًا أن لو كنت مشاركا في اللعبة، ويعني التفوق على الفريق لتصبح أهم لاعب وتضع للعبة نهاية تجعلك فخورًا بما حققته من أهداف.

تعال معي لأريك طريقة لعب لعبة أكبر في حياتك، وكيف *تحقق المزيد* وتكون *المزيد* وتفعل *المزيد* وتمتلك *المزيد*.

رودي ماكلين
مايو ٢٠١٢

الفصل الأول

تحرر من المجتمع المغلف بالقطن

نحن نعيش اليوم في مجتمع مغلف بالقطن من كل اتجاه، ولم أعد أطيق هذا! فهناك الكثير من القواعد، والعديد من القوانين، والكثير من الأشخاص الذين يخبروننا بما يمكننا وما لا يمكننا فعله. فعندما تذهب إلى الشاطئ؛ تجد الكثير من اللافتات تخبرك بألا تركض، وألا ترتدي حذاء التزلج، وألا تصطاد، وألا تتزلج، وبأن الدراجات ممنوعة، والهواتف ممنوعة، والسيارات ممنوعة، والمشروبات الغازية ممنوعة. بمعنى آخر، المرح ممنوع! لا تسبح، ولا تركض، ولا تمش، ولا تتكلم، ولا تأكل، ولا تشرب. وليست هذه هي كل الأشياء التي لا تستطيع فعلها وحسب؛ فعندما تذهب إلى العمل، تجد قواعد السلامة والصحة المهنية، وإجراءات قسم الموارد البشرية، وإدارة الأزمات: توقف عن فعل هذا وابدأ في فعل ذلك، اذهب هنا ولا تذهب هناك. كل هذه التعليمات تتعلق دائمًا بما لا يمكننا فعله ونادرًا ما تتعلق بما يمكننا فعله؛ لنجد أنفسنا في النهاية نسقط في شراك هذه *الممنوعات*، وهو ما يعوقنا عن التقدم والترقي. لقد اعتدنا كثيرًا أن يتم إخبارنا على الدوام أين يجب أن نكون وماذا يجب أن نفعل، إلى أن فقدنا القدرة على تحمل مسئولية حياتنا، وتبعات سلوكياتنا وعواقبها.

يبدو لي أن العالم قد فقد صوابه! لقد وضعنا المزيد من القواعد والقوانين لحماية الأشخاص من الأذى، ومحاولة التأثير على سلوكياتهم. وانتشرت هذه القواعد بشكل ساخر: حيث تمنع المدارس الأولاد من القيام بالحركات

البهلوانية الدائرية، وتم اقتراح بعض القوانين التي تلزمك أن تأخذ كلبك في نزهة، وأصبح تنظيف الأسنان إلزاميًّا في دور الرعاية، وأصبحت تحتاج إلى رخصة لفعل أي شيء تقريبا، بداية من الصيد وحتى التجول للغناء في الطرقات.



في ظل هذه الحماية من الغلاف القطني، نخاف كثيرًا خوض مغامرة الحياة؛ لأن حولنا كل هؤلاء الأشخاص الذين يخبروننا بأننا لا نستطيع الذهاب إلى هناك، ولا يجب فعل أمر ما، ولا تجب تجربة أمر ما، ولا يجب حتى أن نعطيه فرصة.

الكثير والكثير من الناس يعيشون حياتهم - بطريقة غير مباشرة - عن طريق مشاهدة برامج تليفزيون الواقع: نحن نشاهد برنامج الطهي الشهير "*ماستر شيف*" ، ومع ذلك نتناول الأطعمة السريعة، ونشاهد برنامج التخسيس الشهير "*الرابح الأكبر*" بدلا من الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية، ونفضل أن نتابع برنامج المغامرات الشهير "*سرفايفر*" على أن ننطلق في مغامرتنا الخاصة بنا. كما نفضل مشاهدة برنامج المسابقات الشهير *The Apprentice* على أن نبدأ عملنا الخاص بنا، وبعد ذلك نسترخي ونرتاح في غرفة الجلوس لنشاهد

برنامج *Jerry Springer* لنثبت لأنفسنا أن حياتنا بالمقارنة بحياة الآخرين ليست حقًّا بهذا السوء.

لقد تحولنا إلى أمة من المشاهدين السلبيين؛ لا فاعلين إيجابيين.

المجتمع المغلف بالقطن يعوقنا ويحبسنا في صناديق ويضع ملصقات تصنيفية معتمدًا على أفعالنا، ومنذ يوم ولادتنا، ونحن نُصنَّف: هو يبكي كثيرًا، هي تنام كثيرًا، ومن ثم نوضع في أول صندوق لنا. ثم نذهب إلى المدرسة، فيتم وضعنا في مزيد من الصناديق: هي جيدة في الألعاب الرياضية، هو شخص مزعج ولا يلتزم بالنظام، هي تستطيع الرقص. ثم بعد ذلك، نذهب إلى العمل فنُوضع في صندوق آخر: هو لا يستطيع العمل في فريق، هي لا تجيد كتابة التقارير، هو غير متفانٍ في العمل. وعلى مدار الحياة نُصنف أكثر وأكثر ونُوضع في مزيد ومزيد من الصناديق، ويشكل المجتمع المغلف بالقطن طريقة الحياة التي نعيشها. ومن المتوقع أن يفعل كل شخص منا الأشياء بالطريقة نفسها، فنجد أنفسنا ننغمس في هذه الأنظمة والأنماط.

وأصحاب الإنجازات العظيمة في الحياة لا تناسبهم الصناديق؛ فهم لا يقبلون أن يتم وضعهم داخل صندوق أو تصنيفهم، و لا يكترثون لتلك التصنيفات؛ بل يسلكون طريقهم الخاص ويتحملون مسئولية حياتهم وتبعات تصرفاتهم.

هل تعيش في النسق القديم نفسه، القديم ذاته، فيما يتعلق بالالتزام بما يفعله الجميع؟ ويسير النسق على هذا الشكل: أولد، وأعيش مع أسرة توفر درجة معينة من الأمان المالي، وأكبر في هذه العائلة، وأذهب إلى المدرسة. وأخرج إلى العالم الكبير. وأبدأ في البحث عن وظيفة. أجد شريك حياتي. ثم يسألني الجميع متى أُرزق بأطفال. وعندما أُرزق بطفل يسأل الجميع متى سأُرزق بطفل آخر. ثم يتساءل الجميع متى سأحصل على وظيفة جديدة. وتلح عليّ الأسرة للحصول على بيت أكبر وسيارة أفضل. وعندما تعيش في هذا المجتمع المغلف بالقطن، تنشأ على اعتقاد أنك تحتاج إلى فعل كل هذه الأشياء بهذه الطريقة نفسها، متبعا النمط نفسه.

وبعد ذلك تصل إلى مرحلة تدخل فيها الحياة طور الانتهاء، وتسأل نفسك "ماذا سأفعل عندما أتقاعد؟". وعندما تتقاعد، وتتلقى هدية عبارة عن ساعة يد في صندوق، تجد نفسك تفعل أشياء قليلة حتى تُوضع في نعشك؛ صندوقك الأخير، وهذه هي نهاية كل شيء. لا أعلم شيئًا بشأنك؛ ولكني أرفض أن أعيش داخل مثل هذه الصناديق. إنني أرفض القبول بمثل هذه التصنيفات، أرفض أن أفعل الأشياء التي يفعلها الأشخاص العاديون، ولذا أرفض المشاركة في عالم قرر أن يشاهد بدلا من أن يفعل.

لا تدفعني إلى الحديث عن الأشخاص الذين يستخدمون وسائط التواصل الاجتماعي على مدار اليوم لتسجيل أحداث حياتهم المملة؛حيث يسجلون كل خطوة في حياتهم! فتجدهم يكتبون على مواقع التواصل الاجتماعي أشياءً على غرار: "لقد تناولت قهوة بيضاء كبيرة الحجم ووضعت فيها ملعقتين من السكر في مطعم لالا"، "لقد أوقفت سيارتي للتو في موقف سيارات مبنى الملكة فيكتوريا". هل يظنون حقًّا أن هناك أحدًا يكترث بدرجة كافية لقراءة مثل هذه الرسائل السخيفة عن حياتهم اليومية؟ ألم يحن الوقت ليستمتعوا بالحياة، ويلعبوا لعبة أكبر مما يلعبونها الآن؟ ليفعلوا شيئًا مميزًا أو مذهلاً؟ ليحظوا بحياة مرموقة، ومن ثم يقومون بإرسال بعض الرسائل التي ستحث الآخرين كثيرًا على قراءتها؟

أعتقد أنه يجب علينا أن نخرج من شرنقة المجتمع المغلف بالقطن، ونبني لأنفسنا طريقًا مختلفًا معبدًا بالحماسة والإثارة والمغامرة، حيث نستمتع بكل لحظة ممكنة - طريقًا يزخر بالمكافآت المتعلقة بالسعادة والإشباع، وهو شيء غاية في الروعة والدهشة.

حان الوقت لنتحكم في رفاهيتنا، حان الوقت لنتحمل مسئوليتنا تجاه قراراتنا وسلوكياتنا وتبعات حياتنا ونتائجها.

أنا شخص محظوظ للغاية في حياتي؛ فقد أصبحت مستشارا للمديرين التنفيذيين، وعملت مع مجموعة من القادة الماهرين والفرق الناجحة، بالإضافة إلى العمل مع أصحاب أعلى مستوى من الإنجازات، وعملت أيضًا مع

أشخاص ومنظمات كانوا منغمسين في الروتين ولا يتخلصون منه. كما عملت مع رياضيين ومع تلاميذ المدارس. وأهم شيء أن الفرصة سنحت لي لإجراء محادثات كثيرة معهم حول الفرق بين ما هو *عادي* وما هو *رائع*.

عندما أتحدث مع أصحاب الإنجازات المتميزين والفرق الرائعة والمؤسسات الرائعة، يجمعون على شيء واحد جميعًا؛ وهو أن هناك طريقين ولدينا حرية اختيار أحدهما.

هناك طريقان يمكننا الاختيار بينهما؛ طريق عادي أو طريق رائع.

ويمكننا اختيار طريق الأشخاص العاديين؛ وهو طريق مزدحم للغاية ومليء بأشخاص انغمسوا في المجتمع المغلف بالقطن ويفعلون ما يلزم فقط ليتعايشوا. إنهم يلعبون بأمان: "لا نريد أن نخرج من هذه الشرنقة القطنية أو ننغمس في أي شيء آخر قد يحتوي على قدر قليل من المخاطرة، وقدر قليل من الخطورة، وقدر قليل من المغامرة، أن نخرج من منطقة الراحة الخاصة بنا الآمنة قليلاً؛ ولا حتى ليوم واحد".

والطريق الثاني هو طريق الحياة الرائعة؛ وهو طريق للعب لعبة أكبر. عدد قليل من الأشخاص والفرق والمؤسسات يسلكون طريق الرائعين. ما سبب هذا؟ هل يمكن أن يكون هذا بسبب أنه يجب عليك أن تفعل المزيد قليلاً، وتبذل المزيد من الجهد قليلا؟ يجب أن تتخلص من شرنقة القطن، وتخرج من منطقة راحتك، وتفعل أشياءً لا يفعلها الآخرون لأنهم غير مستعدين لذلك.



سورينا ـ لا حدود

"سورينا فاسيجهي" هو شخص يرفض أن يترك المجتمع المغلـف بالقطن الـذي يملي عليه مـا يفعلـه وطريقة فعله ذلك. فالمجتمع سرعان ما يصنف أشخاصًا مثل "سورينا" ويروقـه أن يضعهم في صناديق؛ ويملـي عليهم ما يمكنهم فعله وما لا يمكنهم فعله.

تم تشخيص حالة "سورينا" - وعمره عامان - على أنها إصابة بشلل دماغي؛ ولكنه رفض أن يتقبل الحدود التي وضعها المجتمع حول حياته. في الحقيقة، لقد تخطى كل القواعد؛ حيث حصل عام ٢٠٠١ على شهادة في التسويق وإدارة الأعمال من جامعة جنوب كاليفورنيا وأسس شركته الخاصة للتسويق. وألف كتابًا بعنوان *Love Your Life and It Will Love You Back* ، الذي حصد عدة جوائز. والآن، يجوب مختلف أنحاء البلاد مع صديقه المقرب "ريتش فينلي" لينشر قصته، ويشجع الآخرين على أن يعيشوا حياتهم، ويتخلصوا من شرنقة المجتمع المغلف بالقطن.

إذا كان شخص مثل "سورينا" لديه الشجاعة اللازمة للتحديق في عيني المجتمع المغلف بالقطن ليقول له: "مستحيل أن أقبل تصنيفاتكم"؛ فأنا متأكد أن أي شخص قادر على اغتنام الفرصة ليخرج من الصندوق ويرى ما يحدث.

ملخص الفصل الأول

- نحن نعيش في شرنقة مجتمع مغلف بالقطن يبقينا داخل منطقة الراحة الخاصة بنا ويضعنا داخل صناديق.
- أصحاب الإنجازات العظيمة في الحياة لا تناسبهم الصناديق.
- إننا نحتاج إلى التخلص من شرنقة المجتمع المغلف بالقطن وابتكار طريق مختلف معبد بالتشويق والإثارة والمغامرة.
- إننا نحتاج إلى تحمل مسئولية رفاهيتنا ونتائجنا.
- هناك طريقان يمكننا اختيار أحدهما: الأول طريق عادي والثاني طريق رائع.



خطتي للعب (لا تتخطَّ هذا؛ لأنه مهم)

غالبية قراء هذا الكتاب لن يفعلوا أي شيء حيال الأفكار والرؤى التي يلهمهم إياها هذا الكتاب (أمر محزن، ولكنه حقيقي). ودعني أخبرك بالسبب، فغالبية القراء سينتقلون إلى الفصل التالي بدون الوقوف بشكل كافٍ لتسجيل أفكارهم وآرائهم. نعم، أعرف ما تقوله لنفسك: سأعود بعد قليل وأفعلها لاحقًا. وأنا أقول *لا لن تفعل*. لذلك، توقف حالاً واستغرق عدة دقائق لتدون أفكارك وخططك

الشخصية للعب. ألا تريد أن تكتب داخل كتاب جديد؟ ولكن من يهتم؟ فقط افعل الصواب. هذا الكتاب بصدد أن يعطيك نتائج أفضل. ولذا، تحتاج إلى خطة أفضل، وبهذه الطريقة تكون صفحة "خطتي للعب" مفيدة للغاية. وتسجيل أفكارك الشخصية سوف يساعدك في نهاية كل فصل على وضع خطتك الشخصية للعب خطوة بخطوة. سوف تكون هذه الملاحظات قيمة للغاية بالنسبة لك في المستقبل. لذلك افعلها الآن ولا تنتقل إلى الفصل التالي حتى تنهيها، حتى إن كانت فكرة واحدة فسوف تضعك على المسار الصحيح لتلعب لعبة أكبر.

خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل الثاني

العب لعبة أكبر!

ما الذي يعنيه أن تلعب لعبة أكبر؟ يعني اختيار أن توسع من قدراتك:

- تكتشف حدود قدراتك
- تصبح أفضل
- تحقق أشياءً أروع
- تكون شخصًا أفضل
- تفعل أشياءً لم تفعلها من قبل
- تحظى بأشياء في حياتك لم تتخيل كونها ممكنة

هناك بعض الخرافات في مجتمع اليوم حول لعب لعبة أكبر، وتم الترويج لبعض الأفكار كطرق مختصرة ومؤكدة للفوز بأي شيء وكل شيء تريده.

فهناك خرافة حول "قوة التفكير الإيجابي". هل قرأت الكتاب الذي يحمل هذا العنوان؟ كل ما تحتاج إلى فعله هو أن تكون إيجابيًّا، كن فقط إيجابيًّا طوال الوقت، وستصبح الحياة رائعة... فكر بإيجابية طوال الوقت، وستتحول الحياة إلى الشكل الذي تريده تمامًا.

هذا محض هراء، وأنا أرفض تصديقه. يوجد شيئان غير صحيحين في التفكير الإيجابي نفسه: الشيء الأول هو أنك لا تستطيع أن تكون إيجابيًّا طوال الوقت؛ فهذا شيء أقرب إلى المستحيل.

تخيل أنك تشتري سيارة جديدة: فكر في نوع السيارة التي تريد شراءها، وكيف تبدو جميع الماركات الجديدة رائعة وبراقة ولامعة. والآن، تخيل أنك أخذتها إلى المنزل وأوقفتها أمامه وجاهز لتريها لأسرتك. وبينما تهم بالدخول للمنزل، يأتي طفل صغير على لوح تزلج من أعلى التل، وينزلق ليطير لوح التزلج في الهواء بقوة، ويصطدم بجانب سيارتك الجديدة ويخدش جزءًا كبيرًا من الطلاء.

كيف حال تفكيرك الإيجابي الآن؟

ماذا سيكون رد فعلك؟ هل ستمتعض وتعبّر عن غضبك وخيبة أملك لبضع دقائق فقط؟ بالطبع، ستفعل ذلك. من الطبيعي أن تكون سلبيًّا في هذا المقام! أنت فقط لا تريد أن *تنتهج* طريقة العيش هذه . أنت لا تريد أن تكون ذلك الشخص الذي أقحم نفسه في دوامة السلبيات؛ فيتألم ويتجهم باستمرار.

من المؤكد أنت تعرف أشخاصًا في حياتك يعيشون حياتهم بطريقة سلبية، ومن الشاق عليهم رؤية أي شيء جيد في الحياة، فهم يشتكون من كل شيء بداية من البرامج التليفزيونية وأسعار الأطعمة وحتى الطقس والمرور ومواقف السيارات، يشتكون بقولهم إن الجو ساخن جدًّا، أو بارد جدًّا، أو أنهم متعبون كثيرًا، أو الطرق مزدحمة كثيرًا. وليست لديهم كلمة إيجابية أو تعليق بناء واحد. بالتأكيد نفِّس عن غضبك قليلاً، وكن واقعيًّا كما تريد، ولكن لا تترك المشاعر السلبية تتحكم في حياتك.

أما المشكلة الثانية المتعلقة بالتفكير الإيجابي فهو أنه لا يصنع أي شيء وحده، فهو مجرد أفكار فقط. لقد قرأت مؤخرًا كتابًا بيعت منه آلاف النسخ على ما يبدو، وكانت رسالته بسيطة: ما تفكر فيه طوال اليوم طويلا، هو ما تصبح عليه. ووفقا لهذه النظرية، فإنك إذا استرخيت في غرفة جلوسك، تأكل بعض الفطائر المحلاة وتشاهد المسلسلات الاجتماعية وتفكر في مليون دولار طوال اليوم، فسوف تصبح مليونيرا. لا أعتقد هذا!

أنا مقتنع بأنك ستصبح ما تفكر فيه طوال اليوم إذا أخذت خطوة لتجعله حقيقة؛ ولذا إذا استمررت بالتفكير في مليون دولار، وتحركت لجعل هذا حقيقة فهناك فرصة كبيرة أن يتحقق بالفعل. فالتفكير الإيجابي المصحوب بالفعل الإيجابي يحظى بفرصة أفضل بكثير في الحصول على نتائج أكثر من التفكير الإيجابي وحده.

في أثناء الرحلة للعب لعبة أكبر يظل بعض الأشخاص على الطريق العادي، وينتهي بهم المطاف إلى بلدة تسمى "لو أن" . وستجد الكثيرين يقفون عند "لو أن" ويسترسلون في الحديث بدون توقف عن تلك الأشياء الرائعة التي سوف يفعلونها؛ ولكنهم في الحقيقة لا يقتربون حتى من فعلها، فهم الذين يقولون دومًا:

- لو أنني ذهبت إلى هناك.
- لو أنني حصلت على هذه الترقية.
- لو أنني تزوجتها أو تزوجته.
- لو أنني انتهزت هذه الفرصة.
- لو أنني جربت هذا أو ذاك.

"لو أن" هو مكان لا يؤدي إلى أي مكان. وإلى جوار بلدة "لو أن" تجد بلدة تسمى "الحظ" ، فالأشخاص على الطريق العادي يعتقدون أن بلدة الحظ هي مكان رائع للتواجد فيه. يتمنون أن تكون الحياة بسيطة، ويريدون عيشها بكل سهولة. ولذلك، يعتقدون أن الحظ هو أسلوب حياة. فإذا اشتروا ورق اليانصيب بكميات كافية؛ فإنهم عاجلاً أو آجلاً سيمتلكون كل شيء يريدونه، وإذا أملوا كثيرا بشكل كاف سيصبحون فائزين.

أعرف شخصًا يدعى "بريندان" يخبر الجميع بأن الحياة ستصبح أفضل بكثير عندما يربح جائزة اليانصيب، وهذا هو رده على أي شيء تقريبا: "ستكون بخير. سأفوز بورقة اليانصيب، وعندها ستصبح الحياة رائعة". التقيت به مصادفة الأسبوع الماضي وقال لي جملته المعتادة، ولذلك سألته هذه المرة كم اشترى من ورق اليانصيب هذا الأسبوع؟

فقال لي: "ورق؟ لم أشتر أية أوراق منذ عدة شهور" . كيف سيفوز في اليانصيب إذا لم يشتر حتى ورقة واحدة؟ الأشياء الرائعة في الحياة لن تحدث إلا إذا شاركنا في حدوثها. أدرك أن فرص "بريندان" في الفوز بورق اليانصيب قليلة، حتى إذا اشترى ورقة، ولكن إذا لم تشارك فليست لديك فرصة على الإطلاق.

"بريندان" من نوعية الأشخاص الذين يتبعون سياسة " اتركها للحظ" . يريد أن تصبح الحياة رائعة ولكن يريدها أيضًا أن تكون سهلة، يرغب في أن يسلك الطرق المختصرة التي تناسب الحصول على حياة عادية.

حتى الأشخاص الذين يعتقدون في كون الحظ أسلوب حياة، يجب أن يتحركوا ويفعلوا شيئًا: يجب أن يذهبوا، ويشتروا ورق اليانصيب، يجب أن يغيروا من طريقة حياتهم. فالحقيقة أن الحظ ليس أسلوب حياة، وإذا أردت حقًّا حياة أفضل فأنت تحتاج لفعل شيء حيال ذلك، لا أن تراهن على تحسنها للأفضل وحسب. ويوجد أيضًا في الوادي الصغير نفسه الذي توجد فيه بلدتا "لو أن" و"الحظ" بلدة تدعى "لا أستطيع". ويبرر سكان هذه البلدة عدم لعبهم لعبة أكبر بردود دفاعية، فهم يخبرون أنفسهم عادة بأنه:

- كان بإمكاني أن فعل ذلك إذا أردت؛ ولكني لا أستطيع إيجاد وقت لذلك.
- كان بإمكاني أن أحصل على هذه الوظيفة؛ ولكني لا أستطيع تحمل خوض مرحلة التقدم لها.
- كان بإمكاني أن أؤسس مشاريع مذهلة؛ ولكني لا أستطيع إزعاج نفسي بتخصيص الوقت والجهد اللازمين لإنجاز هذا.
- كان بإمكاني أن أحصل على كل هذه الأشياء التي أريدها؛ ولكني لا أستطيع الالتزام بما يحتاج إليه الأمر لإنجازه.

ففي بلدة "لا أستطيع" يتخلى الأشخاص عن آمالهم وأحلامهم لأنهم لا يريدون التخلص من شرنقة العالم المغلف بالقطن.

وعلى طريق بلدة "لا أستطيع" نفسها هناك بلدة تسمى "لن" ستتعرف على أصحابها من لغتهم:

- لن أفعلها لأنك تضغط عليّ.
- لن أخسر وزنا لأن هذا رأي شخص آخر.
- لن أبدأ هذا العمل لأنك من اقترحته ولم أفكر فيه بنفسي.

يعتقد هؤلاء الأشخاص أن الرجوع للخلف هو الطريق للأمام، ولكنهم في الحقيقة غير ذاهبين لأي مكان.

البلدة الأخيرة في هذا الوادي هي بلدة "سوف". كم عدد الأشخاص الذين يسرفون في استخدام كلمة "سوف" في حديثهم طوال اليوم؟

أنت تعرف هؤلاء الأشخاص الذين يقولون إنهم سوف يغيرون العالم، ولكنهم لا يستغرقون الوقت أبدًا لتغييره.

أنا أحب سكان بلدة "سوف". في شهر يناير ومع بداية كل عام جديد، يخرج قاطنو بلدة "سوف" بكامل طاقتهم، سوف تسمعهم باستمرار يقولون:

- هذا العام سوف أفعل هذا، وسوف أفعل ذاك.
- هذا العام سوف أخسر قدرًا كبيرًا من الوزن.
- هذا العام سوف أحصل على وظيفة جديدة.
- هذا العام سوف أسافر حول العالم.

وعندما تصادفهم في شهر ديسمبر وتسألهم عن أحوالهم - صدق أو لا تصدق - تجد أنه لم يتغير شيء. وتجري الحوار نفسه: "العام القادم سوف أفعل هذا وسوف أفعل ذاك"؛ ولكنك تعرف أنه في الحقيقة مجرد كلام، فسكان بلدة "سوف" لن يفعلوا شيئًا على الإطلاق.

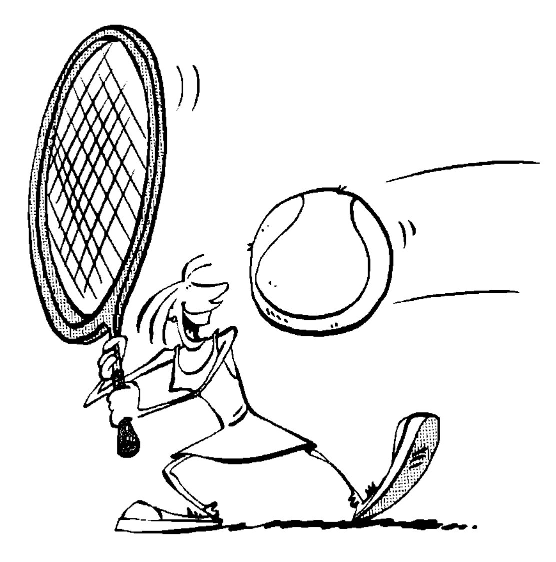
ولذلك يشبه وادي العاديين المزدحم للغاية - ببلداته "لو أن" و"لا أستطيع" و"لن" و"سوف" - لعبة دوامة خيل كبيرة تدور إلى ما لا نهاية؛ فلا نهاية لها ولا بداية، فقط كل شيء قديم يبق قديمًا كما هو: أسبوعًا بعد أسبوع وسنة بعد سنة يتكرر النمط العادي باستمرار. وبعض الأشخاص يعيشون في وادي العاديين

طوال حياتهم ولا يدركون - إلا في وقت متأخر - أن هناك أماكن رائعة كثيرة أخرى كان بإمكانهم أن يعيشوا فيها أو حتى زيارتها من وقت لآخر. فإذا كبرت في وادي العاديين فستبدأ معظم أحاديثك وأنت تجلس في شرفتك على كرسيك الهزاز بكلمات مثل "أتمنى"، "أتمنى لو جربت هذا" "أتمنى لو فعلت هذا"، "أتمنى لو فعلت ذاك"، "أتمنى لو ذهبت إلى هناك"، ويستخدم جميع سكان هذه البلدات إستراتيجية خلق الأعذار، لذلك لن يلعبوا أبدًا لعبة أكبر.

إذا أردت أن تلعب لعبة أكبر فيجب أن تبتعد عن الطريق العادي، وتترك هذه البلاد وهؤلاء الأشخاص خلفك، وتبدأ مغامرة جديدة. فالأشخاص العاديون سيعرقلون محاولة تغيير عاداتك وأسلوب حديثك وتصرفاتك أو محاولتك أن تطمح في شيء ذي مستوى أعلى. وأحد مخاوفهم الكبرى يتمثل في أن نجاحك في لعب لعبة أكبر (وهم يعلمون سرًّا أنك ستنجح فعلاً) ستجعلهم يظهرون بمظهر سيئ، وسترغمهم على الاعتراف بفشل أسلوبهم في خلق الأعذار، ومن ثم بذل المجهود لتحقيق الهدف دون اللجوء لأعذار. هم خائفون بشدة من لعب لعبة أكبر، وبقاؤك معهم ومع سلبيتهم قد يبقيك صغيرًا!

عندما **تتحسن** أكثر
تصبح اللعبة **أكبر**

لسوء الحظ أن بعض الأشخاص الذين يختلقون الأعذار قد يكونون أحد أفراد أسرتك أو جيرانك أو أصدقائك القدامى، ولكن اعلم أن الشخص الوحيد الذي تستطيع تغييره هو *أنت*؛ فلا ترهق نفسك وتضيع وقتك بمحاولة تغيير الآخرين. ركز على نفسك، فكلما تحسنت أكثر، تصبح اللعبة أكبر.



ولكن هذا أيضًا لا يعني أن تتخلى عن جميع أصدقائك القدامى، فهذا تصرف أحمق؛ ولكنك تستطيع أن تجد طريقة لقضاء وقت أقل معهم، قم بتغيير الموضوع باستمرار عندما يتحولون إلى "أسلوب خلق الأعذار". يجب أن تدرك جيدًا مدى سهولة الانغماس في السلبية عندما تحاط بأشخاص لا يعرفون وجهتهم ويسيرون على الطريق العادي.



"كاديل" ـ العب لتربح

اتضح أن العودة لركوب الدراجة هي إستراتيجية جيدة لـ "كاديل إيفانس"، وبالنسبة لراكبي الدراجات، فالمنافسة في دورة *فرنسا الدولية للدراجات* هي أروع حدث يمكن لراكب دراجات المشاركة فيه؛ وهو سباق شاق ومنهك على مدار ١٤ يومًا، مرورًا بأسوأ الطرق الوعرة التي يمكن تخيلها. ويسير المشاركون عبر فرنسا ويمرون ببعض البلدان المجاورة خلال جبال الألب الشهيرة، حيث يكتشف الكثير من المتنافسين المعنى الحقيقي للقوة والالتزام والتصميم، ويمرون بتجربة إجهاد حقيقية. غالبًا ما يُشار إليه باسم "سباق الحقيقة" حيث يوجد تحد للمتنافسين على جميع المستويات الممكنة.

استطاع "كاديل إيفانس" الأسترالي أن يحتل المرتبة الثانية في هذا السباق المذهل عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨. وكان من السهل، بالنسبة له، أن يقرر أنه قد لعب لعبته الكبرى، وبذل أفضل محاولاته. كان الكثيرون قد يسعدون بالحصول على المرتبة الثانية لمرتين على التوالي في مثل هذا السباق الكبير، ولكن ليس "كاديل". الفوز بالنسبة له، كان الفوز بالدور الأكبر، وفي عام ٢٠١١ حين كان في الـ ٣٤ من عمره أصبح أكبر الفائزين عمرًا في واحدة من أكثر سباقات الدراجات في العالم، وهذه هي اللعبة الأكبر!

ملخص الفصل الثاني

- لعب لعبة أكبر يعني اختيار أن توسع قدراتك.
- لا توجد طرق مختصرة.
- لا تدع السلبية تتحكم في حياتك.
- تستطيع أن تكون ما تفكر فيه وتتخذ خطوات لتحقيقه.
- بعض الناس يعيشون في وادي العاديين طوال حياتهم.



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل الثالث

أنت رائع!

تخيل هذا: أنت تقف أسفل جبل مغطى بالجليد، وتشرق الشمس من عند قمة الجبل البارزة. وأنت تنظر لأعلى فتجد أغواره مليئة بالظلال، وعندها تظهر متزلجة على الجليد ترتدي ملابس وردية اللون لامعة، وشعرها الأصفر يطير من خلفها، فتصعد من أحد الجوانب قاطعة منحنيات كبيرة، وتنزل خلال الظلال وتصعد من جانب؛ ثم تصعد من جانب آخر، وتبدو عليها شدة الإرهاق من نزول هذا الجبل، ويتبعها شخص آخر.

نزلت محلقة إلى سفح الجبل حيث تقف أنت، فتدور بلوح التزلج في دوائر فتتسبب في تطاير الثلوج في الهواء، ثم تركل لوح التزلج بقدميها، وتمسكه فوق رأسها، وتقفز لأعلى وأسفل، وتصرخ "مرحى، مرحى، مرحى، مرحى!!!". وأنت تقف هناك تشاهد وحسب، تتجه نحوها وتسألها قائلاً: "كيف كان ذلك؟" فترد قائلة: "رائعًا، لقد كان رائعًا، كان هذا أمرًا رائعًا!".

والسبيل إلى تحويل حياة عادية إلى حياة رائعة هو أن تصنع لحظات رائعة أكثر من اللحظات العادية. جميعنا يقضي العديد من اللحظات الرائعة، أليس كذلك؟ أتعرف أنك فعلت الصواب بمضاعفة مجهودك، وبذلك قمت بأكثر مما هو كاف. لقد انطلقت في هذا الطريق، وشعرت بإحساس جيد للغاية: قلبك ينبض بقوة، وتشعر بوخز خفيف في جميع أنحاء جسدك، وتشعر كما لو أن طولك ازداد ١٠ أقدام وأصبحت مضادًّا للرصاص. ألا تعشق تلك اللحظات؟ كالفتاة في القصة السابقة، تشعر بالحماسة والإثارة لتوسيع حدود قدراتك وتحدي نفسك، وتشعر ببهجة المرور بهذه التجربة، وتحقيق النجاح.

إننا جميعًا نمر بلحظات عادية في بعض الأحيان؛ تلك اللحظات عندما تتمنى لو أن الأرض تنشق وتبتلعك من شدة الخجل، وعندما تشعر بألم في معدتك، عندما لا تبذل القدر الكافي من الجهد أو لا تفعل ما ينبغي. وعن نفسي مررت ببعض اللحظات الرائعة للغاية، وكذلك كثير من اللحظات العادية.

أتذكر نشأتي كطفل في قرية ريفية جنوب نيوساوث ويلز. اعتدت أنا وأصدقائي الذهاب إلى ملعب كرة القدم في قريتنا، وجمع زجاجات المشروبات الغازية الفارغة التي تلقيها السيارات المارة. كنا نأخذ هذه الزجاجات إلى مقهى "نيك" على الطريق الرئيسي، ونبادل الزجاجة مقابل ٥ سنتات. ونشتري بعد ذلك بضع زجاجات مشروبات غازية وكيسًا من رقائق البطاطس المقلية ثم نتجه مجددًا إلى ذلك الملعب المهجور؛ لنجمع مزيدًا من الزجاجات ونأخذها لنبادلها في مقهى "نيك".

وفي أحد الأيام وبينما كنا في المقهى، نبادل الزجاجات بالعملات النقدية القليلة، أخبرني صديقي قائلاً: " أتعرف؟ لا يفعل "نيك" شيئًا بهذه الزجاجات سوى أن يلقي بها خلف المقهى". أعرف فيم تفكر، وهذا هو بالضبط ما فكرت فيه أنا أيضًا، وكانت هذه هي بدايتي كرائد أعمال!

ولذا، انتظرنا قليلا، ثم تسللنا إلى الخلف - أنا وصديقي وتسلقنا السور وبدأنا نمرر الزجاجات لأصدقائنا على الجانب الآخر من السور، ثم انتظرنا فترة أطول قليلاً، وبعدها أخذنا الزجاجات إلى "نيك" وبادلناه الزجاجات نفسها مقابل ٥ سنتات للزجاجة الواحدة. قلت في نفسي: "أهذه فرصة كبيرة للاستثمار أم ماذا؟".

وعندما حان دوري للتسلق بينما أنا هناك على الجانب الآخر من السور أمرر الزجاجات إلى أصدقائي، سمعت صوت ارتطام شيء بالأرض على الجانب الآخر من السور، وعندما مررت زجاجة أخرى سمعت الصوت نفسه، واعتقدت أن هذا شيء غريب. ولذا، أطللت برأسي من خلال السور؛ لأرى ما يحدث على الجانب الآخر من السور.

فوجدت الرقيب "ويلكنس" على الجانب الآخر من السور. في تلك الأيام كان رجال الشرطة ذوي بنية ضخمة حقًا؛ فقد كان طول الرقيب "جيف ويلكنس" يتخطى المترين، ولديه ذراعان ضخمتان ومنكبان عريضان، ويرتدي حذاء كبيرًا.

أتدري كيف عرفت المقاس؟ لقد ركلني بإحدى قدميه وأرسلني إلى والدي في المنزل. وفي المنزل، رأى والدي أن الركل فكرة رائعة، فأعطاني ركلة مماثلة.



أتراهن على أن هذه لحظة عادية؟ عندما نظرت خلف السور، أحسست برغبة في أن تنشق الأرض وتبتلعني، وشعرت بألم في معدتي؛ فقد علمت أنني ارتكبت خطأ، وعلمت أنني لم أبذل جهدًا، وأدركت أنني اتخذت طريقًا مختصرًا، وأدركت أن هذا شيء عادي لأفعله. دفعتني الركلة إلى اتخاذ قرار عدم اختيار فعل شيء عادي مرة أخرى.

إننا نفعل ذلك دائما، أليس كذلك؟ نسلك الطرق المختصرة، ولا نفعل ما ينبغي أن نفعله، فأحيانًا لا نعيش الحياة كما ينبغي علينا أن نعيشها. أيامنا مليئة بالفرص لعيش اللحظات العادية واللحظات الرائعة، ونحن من نقرر النتائج طوال اليوم وفي جزء من الثانية. فإذا كنا نهدف إلى لعب لعبة أكبر، فستكون خياراتنا أوضح. وليس لدي شك على الإطلاق في أنك قادر على توسيع حدود قدراتك أكثر مما يمكنك أن تتخيل، وأؤمن حقًّا بهذا. ودعني أخبرك بالسبب؛ لم أقابل حتى الآن في حياتي أشخاصًا ليسوا رائعين، ولكني قابلت العديد من الأشخاص الذين لم يكتشفوا بعد بأنفسهم أنهم رائعون.

أنت رائع

وبرغم أنه من الممكن أن ترى نفسك شخصًا عاديًا، فإنك في الحقيقة تقف في نهاية صف طويل من الأشخاص الناجحين. فقد كان أجدادك سريعين وأقوياء وأذكياء وشجعانًا بما يكفي للنجاة - على مدى آلاف السنين - من المجاعات والأوبئة والوحوش المفترسة والعصور الجليدية والتقلبات الجوية الحادة، وكان كل جيل أكثر روعة من الجيل الذي يسبقه.

أنت تمتلك أكثر الأنظمة السمعية والبصرية تعقيدًا على كوكب الأرض، تستطيع عيناك التعرف على ١٠ ملايين لون مختلف، ويستطيع أنفك تمييز عشرة آلاف رائحة مختلفة، كما لديك ٩٧٠٠٠ كيلومتر من الشعيرات الدموية حول جسدك بالكامل، بالإضافة إلى مضخة في صدرك تضخ مائة ألف نبضة في اليوم الواحد على مدار ٨٠ عامًا، لديك كذلك حاسوب في رأسك يحتوي على ٣٠ مليار خلية قادرة على معالجة أجزاء دقيقة من المعلومات في الثانية؛ بسرعة أكبر من أحدث الحواسيب أو أجهزة الآي باد.

أنت رائع

منذ ٢٠٠ عام فقط، كان متوسط عمر الإنسان في العالم الغربي حوالي ٣٥ عامًا؛ أما اليوم فتضاعف هذا المتوسط، وأصبح عمر الإنسان يزيد على ٧٠ عامًا. يستطيع الإنسان أن يركض ١٠٠ متر في ٩ ثوان. لذلك اجر بدون توقف، وتسلق الجبال المرتفعة، وقم بالسباحة لمسافات طويلة، واقفز لمسافة ١٤٤ , ٩ متر، واحسب المعادلات الصعبة، وحل المسائل الرياضية بالغة التعقيد.

في القرن العشرين وحده اخترعت البشرية: المضادات الحيوية، والبلاستيك، والكهرباء، والطائرات، والمفاعلات النووية، والقنابل الذرية، وعلوم الجينات، والراديو، والتليفزيون، والإنترنت، والإلكترونيات، ومكيفات الهواء، والعديد من الأدوية، والموجات الدقيقة، والأفلام، والسيارات، ومادة التفلون، والطائرات التي تخترق حاجز الصوت، وناطحات السحاب، ورحلات الفضاء، والهواتف

المحمولة وأجهزة الآي بود؛ وهذا على سبيل المثال لا الحصر، وهناك المزيد والمزيد من الأشياء المنتظرة في المستقبل.

أنت رائع

أنت أفضل محرك تم ابتكاره حتى الآن، وكلما عجلت أكثر في تشغيل هذا المحرك، أصبحت أكثر روعة! وأنا أؤمن بأن أكبر خسارة في العالم هي إهدار قدرات الإنسان الكامنة. وهذا الكتاب مصمم لمساعدتك على اكتشاف قدراتك الكامنة واستغلالها، ومساعدتك على ابتكار أحلامك وتحقيقها.



كان غرضي من تأليف هذا الكتاب أن أوقد الشعلة في داخلك، الشعلة التي ستجبرك على النهوض، وبذل مزيد من الجهد، لتبدأ في رحلتك للعب لعبة أكبر.

هل فكرت يومًا ما كم أنت رائع؟ أقصد فكرت جديًّا! يجب أن تأخذ بعض الوقت لتقف أمام المرآة وتخبر نفسك بأنك رائع، فأنت خليط رائع من القدرات الكامنة في انتظار أن تُستغل بالطريقة الفعالة.

الخسارة **الأكبر** في **العالم** هي إهدار **القدرات الكامنة**.

كونك على قيد الحياة هو في حد ذاته أمر رائع، فأنت قادر على فعل المزيد أكثر من أي كائن حي آخر على وجه الأرض. يمكنك أن تعبر عن شعورك، وإحاسيسك، ويمكنك العدو، والقفز والسباحة والكتابة، والغناء، والرسم. الطيران هو الشيء الوحيد الذي لا تستطيع فعله، ولكننا وجدنا بديلا قريبا لذلك. لذلك أنت رائع! أنت رائع حتى من قبل أن تبدأ لعب لعبة أكبر.

إيمانك بأنك لست كفئًا بالدرجة الكافية هو الشيء الوحيد الذي يعوقك أحيانًا ويحبسك داخل شرنقة المجتمع المغلف بالقطن. عبارات على غرار: "أنا غير قادر"، "ربما يؤتي هذا الأمر ثماره مع شخص آخر، ليس أنا". وحين تتوقف لتفكر مليًّا تكتشف أنك لا ترى حقيقة أنك قادر مثل أي شخص آخر. لدينا جميعا الأربع والعشرين ساعة نفسها في اليوم الواحد، ولكن ما يميزنا كأشخاص هو طريقة استغلال تلك الساعات الأربع والعشرين؛ فاستغلال الوقت هو الفارق الحقيقي بين شخص وآخر. إننا جميعًا نحصل على الموارد نفسها، وما نفعله بهذه الموارد هو الذي يميزنا عن باقي الناس. فكر كم أنت رائع ومدهش ومذهل للغاية الآن، ولم نبدأ بعد لعب لعبة أكبر.

ماذا تريد أن يحدث في المستقبل؟ وكيف يمكنك تحقيق ذلك؟ أنت وحدك مسئول عن تحقيق ذلك، فكلما تقدمت في تدريبات هذا الكتاب،وعملت على تطبيق الأفكار داخله، سوف تتغير حياتك.

ستنبهر بإنجازاتك خلال ١٢ شهرًا، وبعد خمس سنوات من قراءتك هذا الكتاب، ستستعيد الذكريات، وتقول في نفسك : "يا إلهي! لقد حققت أشياء مذهلة ومررت برحلة مميزة لأنني ...:

- لدي الاختيار.
- ماهر.
- مميز.
- قادر.
- أنجز المهام.
- مبدع.
- رائع.
- أخذت خطوة.
- أحدثت فرقا".



"سارة" ـ خسرت ولكنها لم تفشل

التقيت بسارة في أحد المؤتمرات في نيويورك.

تحدثت معي حول لعب لعبة أكبر، وعن إحساسها بأنها قد ضلت طريقها في الحياة، وأفضت إليّ أنها فقدت الحماس والطاقة لزيادة قدراتها وتوسيع حدودها. لقد انغمست في الروتين وصارت حبيسة داخل منطقة الراحة الخاصة بها، ووجهتها غير محددة وليست سعيدة على الإطلاق.

والتقيت بها مجددًا بعد سنة في مؤتمر بسيدني، فأخبرتني بأن أمورها ساءت أكثر، فلقد تركت وظيفتها، وكانت تنام على الأرض في مسكن مكون من غرفة واحدة، وكانت قطعة الأثاث الوحيدة التي تمتلكها صندوق ألبان خشبيًّا.

كانت قد فقدت إيمانها بنفسها، فناقشنا لبعض الوقت قدراتها، وما كانت رائعة فيه. وبعد ذلك، بدأنا مرحلة إعادة بناء ثقتها مرة أخرى. لم تحتج سارة في البداية سوى اتخاذ بضع خطوات صغيرة.

كانت الخطوة الأولى هي استعارة بعض الأثاث، وهي خطوة كبيرة بالنسبة لها؛ شعرت خلالها بأنها تتسول، ووجدت المسألة كلها مخزية ولكنها فعلتها. وعندها انتقلنا للخطوة الثانية، واستمر الأمر بعد ذلك بهذا الشكل، واستمررنا على هذه الحال خطوة بعد خطوة.

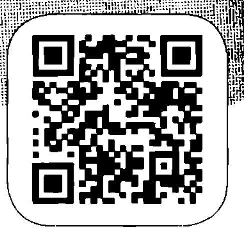
ومنذ فترة طويلة، أسست سارة شركة استشارات، ووظفت فريقين من الموظفين، وانتقلت إلى مكتب مريح في منطقة مميزة في المدينة.

عملنا معًا لأكثر من عشرة أعوام وكنا كل عام نلعب لعبة أكبر بقليل. توسعت شركة سارة وحققت نجاحًا كبيرًا، وتملك حاليًّا شركتين ناجحتين بشكل كبير، وتقود سيارة مكشوفة فارهة، ولديها عقاران استثماريان، وتعيش في شقة تطل على الشاطئ. وتتخذ باستمرار قرارات مالية تقدر بـ ٥٠٠٠٠ دولار بدون أدنى تردد؛ ولكن لم تكن أية خطوة من هذه الخطوات بنفس قدر صعوبة الخطوة الأولى؛ ألا وهي استعارة الأثاث، والبدء في لعب لعبة أكبر.

يعتقد الكثيرون، مثل سارة، أنهم سيظلون في مكانهم إلى الأبد ويظنون أنه من المستحيل أن يحققوا المزيد، ويكونوا المزيد، ويفعلوا المزيد، ويمتلكوا المزيد. وعندما تبدأ مرحلة جديدة، وتستمر في بذل مزيد من الجهد، لا أحد يعرف أين يمكن أن ينتهي بك المطاف.

ملخص الفصل الثالث

- أنت رائع للغاية.
- اصنع لحظات رائعة أكثر من اللحظات العادية.
- اللحظات الرائعة تجعل قلبك ينبض بشدة، وتشعرك بوخز خفيف في جميع أنحاء جسدك.
- الخسارة الكبرى في العالم هي إهدار القدرات البشرية الكامنة.
- عندما تتحسن أكثر تصبح اللعبة أكبر.



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

الفصل الرابع
التغيير أمر جيد

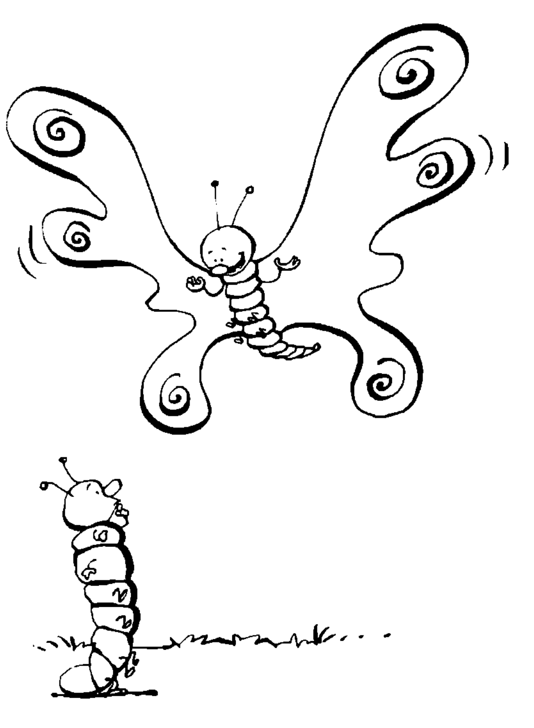
من المؤكد إذا أردت أن تحقق المزيد، وتكون المزيد، وتفعل المزيد، وتمتلك المزيد فسوف تضطر إلى إجراء بعض التغييرات. أعرف وقع هذه الكلمات عليك، مخيفة - أليس كذلك؟ نحن نكره التغيير، وسبب كرهنا الشديد هو التزامنا بالسعي للملاجئ الآمنة حيث لا يتغير شيء، حيث نعيش بأمن وأمان داخل الشرنقة، تحت تأثير المجتمع المغلف بالقطن؛ ذلك المكان حيث تتكون العادات، ويعكس كل يوم ما قبله من أيام، ونصاب بالهيستريا إذا لم تتأخر الحافلة المتجهة إلى المدينة ١٦ دقيقة كعادتها لتصل ٧:٠٣ صباحًا بدلاً من ٦:٤٧ صباحًا، أو إذا حصلنا على قهوتنا الإيطالية السادة منزوعة القشدة والكافيين بها سكر، يا إلهي، سكر! نحن نعيش نفس نمط حياتنا القديمة، النمط القديم نفسه، وقبل أن ندرك نجد أنفسنا تقدمنا في السن.

التغيير ليس صعبًا - في الحقيقة هو بسيط للغاية

التغيير! قلتها مرة أخرى، ولكن قبل أن تهرب لتختبئ تحت سريرك حتى مرور العاصفة دعني أخبرك بهذا: التغيير ليس صعبًا، سأكررها مرة أخرى، ولكن هذه المرة بصوت أعلى في حال أنك مازلت تحت السرير. *التغيير ليس صعبًا!*

في الحقيقة التغيير بسيط للغاية، وسوف أريك ليس فقط كيف تحققه ولكن كيف تحتضنه وتصنعه وتعيشه. سأحولك إلى آلة تغيير سريعة وذكية، وصدق أو لا تصدق، سوف يعجبك ذلك!

والفصلان القادمان بمثابة محفرات التغيير، وهما مخصصان لإحداث التغيير. سوف يأخذانك في رحلة للتغيير ويعرفانك على كل الرؤى والنصائح والخدع لصناعة التغيير واحتضانه، ثم يعيدانك بعد ذلك بأمان إلى منزلك. ومن ثم اجلس في كرسيك واستعد لبدء رحلة التغيير. استعد للبحث عن المحفزات الخاصة بمستقبلك الجديد، حيث تصبح اللعبة أكبر وأفضل وأمتع بكثير مما تعيشه الآن.



قوانين الواقع الثلاثة

الأشياء المهمة أولاً؛ إذن لنصارح أنفسنا أولًا بالواقع مصارحة جيدة وصادقة وحقيقية. فإذا أردت أن تلعب لعبة أكبر، فسوف تحتاج إلى تبني قوانين الواقع الثلاثة الخاصة بحياتك.

القانون الأول: كن واقعيًا بشأن حقيقة الأشياء

كيف تصف حياتك الآن؟ كيف هي حياتك بالضبط بكل أمانة وصدق؟ هل هي كما تريدها بالضبط، أم أن هناك بضع نقائص هنا وهناك تتظاهر بأنك لا تراها أو تحاول إخفاءها، وبذلك لا يمكن لأحد آخر رؤيتها؟ كن صريحًا مع نفسك بشأن إذا ما كانت حياتك رتيبة أم عادية إلى حد ما. فأنت لا يمكنك الاستمرار في التظاهر أكثر من ذلك بأن الحياة أفضل مما هي عليه في الحقيقة. وإذا كنت تتقمص حالة التظاهر هذه، فلن تصل إلى الطريق الرائع لتلعب لعبة أكبر. لا فائدة من التظاهر بأن كل شيء على ما يرام وهو في الحقيقة ليس كذلك. فلا يمكننا تحسين الأمور إن كنا لا ندرك كيف هي في الحقيقة.

القانـون الثاني: كن واقعيًّا حول شـكل الحياة الذي تريده

كيف تصف مستقبلك؟ لنكن واقعيين بشأن الاحتمالات ونحاول تحويلها إلى حقائق، لنتعرف على الفرص الممكنة ونبدأ في محاولة الاستفادة منها أكثر. لقد حان الوقت لتصارح نفسك بشجاعة فيما يتعلق بشكل الحياة الذي ترغب فيه. اصنع لنفسك صورة واضحة عن شكل الحياة الذي تريده، وما الذي تريده منها بالضبط. إذا كانت الحياة رائعة فماذا كان سيحدث؟ كيف كنت ستشعر؟ من كنت ستقضي معه الوقت؟ ماذا كنت ستفعل؟ ما أفضل حياة ممكنة بالنسبة لك؟ إذا كنت قادرًا على تكوين صورة لشكل المستقبل في عقلك، إذن يمكنك أن تحققه على أرض الواقع.

القانـون الثالث: كن واقعيًّا بشـأن تحقيق ما تريده بصدق على أرض الواقع

كيف يمكنك أن تجعله يحدث؟ حتى نهاية هذا الكتاب سوف أعطيك كل الأدوات والإستراتيجيات اللازمة التي ستحتاج إليها *لتحقيق* ما تريده بصدق

على أرض الواقع. وإذا أصررت على جعله حقيقة، فأيًّا كان ما تريد أن تحققه أو تكونه أو تفعله أو تمتلكه من الممكن أن يصبح حقيقة؛ ولكن ستحتاج إلى أن تكون صادقًا في إجراء التعديلات، وأخذ الخطوات، ودفع نفسك من أجل تحقيق شيء أفضل لنفسك. هذا يعني بذل مجهود كبير للغاية. واعلم جيدًا أن لا أحد سيفعل ذلك من أجلك. يمكن أن يحمسك الآخرون ويشجعوك – من حين لآخر – ولكن عددًا مماثلاً لهم أو أكثر منهم قليلا سيحبطونك، فأنت وحدك مسئول عما أنت عليه الآن وما ستصبح عليه.

أنت وحدك مسئول الآن عما تكونه وما ستصبح عليه

رتب الفوضى

الآن، لنتخلص من الفوضى التي تمنعك لعب لعبة أكبر. حان الوقت للتخلص من بعض النفايات التي كنت تحملها معك طوال السنوات، ولم تعد مفيدة بعد الآن.

لقد جئت إلى هذا العالم نقيًّا ورائعًا وبريئًا جميلاً وتتمتع بالقدرات الكامنة في عالم مليء بالفرص اللانهائية. وفي مكان ما على طول طريق الحياة حُمِّلت بأكوام من الأثقال التي تعوقك عن التقدم في حياتك، وتجبرك على التصرف بطريقة لا تفضلها على الأرجح.

وقبل أن نأمل في تحقيق المزيد، وتحميل أنفسنا جهدًا أكبر، ووضع معايير أعلى، وأهداف أكبر، نحتاج إلى التخلص من بعض هذه الأثقال غير الضرورية من حياتنا، لنتخلص من الحدود والعقبات التي تعوق تقدمنا، لنتخلص من تلك الأشياء التي تقف في طريق تقدمنا، وتضعنا تحت ضغوط، وتسبب لنا الإحباط والقلق.

لنتخلص من الحدود والعقبات التي تعوق تقدمنا.

لِنُزِلْ كل الأشياء التي تبعدنا وتلهينا عن الطريق، وبذلك نستطيع أخذ السبيل السريع لتحقيق أكثر مما تخيلناه ممكنًا في أثناء لعب لعبة أكبر.

ضع قائمة بكل الأشياء الرائعة في حياتك، اكتب جميع الأشياء التي تفخر بها، جميع إنجازاتك، كبيرة أو صغيرة، جميع انتصاراتك ونجاحاتك، واحتفظ بهذه القائمة وأضف لها كلما وصلت إلى معلم بارز من معالم الطريق.

والآن، ضع قائمة أخرى بكل الأشياء التي تُخجلك أو تُشعرك بالحرج - تلك الأشياء التي لو سنحت لك فرصة أخرى لما قمت بها: إخفاقاتك، وزلاتك، وأخطاؤك التي لا تُغتفر. ثم قم بتدوين التصنيفات التي حصلت عليها نتيجة لتلك التصرفات.

والآن، خذ هذه القائمة وقم بطيها إلى نصفين، وأمسكها بكلتا يديك، ثم أغمض عينيك وركز على ما كتبت. والآن مزق هذه الورقة إلى قطع صغيرة وارمها في سلة المهملات.

أنت في الحاضر *ولست* في الماضي، لا يمكن القيادة على الطريق السريع وأنت تنظر في مرآة الرؤية الخلفية، فالسبب في أن زجاج السيارة الأمامي كبير بهذا الشكل، هو حتى تستطيع أن ترى بوضوح ما الذي أمامك؛ أما مرآة الرؤية الخلفية فصغيرة وتستخدم بإيجاز لمعرفة ما خلفك فقط.

لقد تخلصت توًّا من كل شيء في مرآة الرؤية الخلفية. أنت لست في الماضي، بغض النظر عن سوئه أو قبحه، فأنت ليس لك أي تأثير على ماضيك وإنما على مستقبلك فقط.

في غمضة عين

هل تعلم ما السرعة التي يمكنك أن تغير مستقبلك بها؟ بسرعة غمضة العين نفسها، ستأتي لحظة - قد تكون اليوم - عندما تطرف بعينك فتقرر:

- سوف أغير حياتي.
- سوف أغير اتجاهاتي.

- سوف أغير المكان الذي أذهب إليه وما أفعله.
- سوف أغير طريقة تصرفي.
- سوف أغير ما أفعله في العمل.
- سوف ألتزم أكثر في علاقاتي الشخصية.
- سوف أصبح أفضل مع أصدقائي.
- سوف أصبح أكثر حذرًا في إنفاق أموالي.
- سوف ألتزم أكثر بتحقيق الأشياء التي أريد تحقيقها.

كل ذلك في غمضة عين!

لن تستغرق أكثر من غمضة عين لاتخاذ ذلك القرار الذي سيغير شكل حياتك للأبد.

الأمر يحدث بهذه السرعة. لقد قابلت أشخاصًا يقلعون عن التدخين في الحال، وأشخاصًا - في الماضي - يقررون فورًا أن يعطوا أكثر مما يحصلون عليه في علاقاتهم الشخصية، وأشخاصًا يتحولون من كارهين لعملهم إلى أشخاص يعطون أفضل ما لديهم على الإطلاق في كل شيء يقومون به، وأشخاصًا يسرفون في إنفاق أموالهم وأموال غيرهم؛ ليؤسسوا قواعد مالية صلبة، ونعم لقد حزرت: حدث كل هذا في غمضة عين.

لن تستغرق أكثر من غمضة عين لاتخاذ ذلك القرار الذي سيغير شكل حياتك للأبد، لتقرر أن تلعب لعبة أكبر. مهما كانت الظروف!



"بيت" ــ التقدم إلى مستوى آخر

"بيت" هو أحد أصدقائي الرائعين. استمر على مدار سنوات طويلة في تطوير أعماله ببطء وحقق نتائج رائعة. ومنذ بضع سنوات حقق استقرارًا مريحًا إلى حد ما. كانت المشاريع سهلة والأرباح جيدة. وفي أحد الأيام كنا نتحادث فأخبرني بأنه يشعر بالملل. واقترحت عليه أنه ربما يحتاج إلى التقدم إلى مستوى آخر، ولكنه قال إنه وصل إلى مستوى القمة في لعبته، ولا يوجد ما يمكن فعله أكثر.

تلك هي الخطورة: عندما تصل إلى هذه الدرجة من الراحة، عندما تصبح الحياة سهلة ولا تفعل شيئًا سوى مجاراتها، تلك اللحظة عندما تصبح على حافة الانهيار، أو أسوأ من ذلك، حين تكون في طريقك للخسارة.

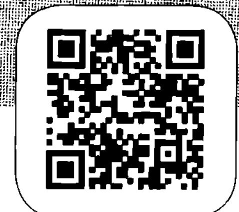
اقترحت على "بيت" أنه يجب أن يغير شيئًا وإلا فسيخسر الكثير، وأدرك أني أخبره بالحقيقة. ولذلك، أخذ بعض الوقت للتفكير وتكلم مع أسرته وأجرى تغييرًا هائلاً، لقد باع جميع شركاته، وانتقل مع أسرته إلى مدينة أخرى في ولاية أخرى، وبدأ مجددًا من الصفر.

والنتيجة؟ درس جديد في الحياة، والمزيد من المشاريع الجديدة والناجحة، ومجموعة جديدة من الأصدقاء والزملاء، واتجاهات جديدة توسع حدود قدراته ليحقق أمورًا جديدة.

سألته بعد عام من التغيير، هل كان التغيير أمرًا جيدا؟ فأجابني قائلاً: "لقد كان أمرًا رائعًا! لم أكن أعرف قدراتي، لقد أصبحت أكثر طمأنينة وراحة، وانتقل ذلك إلى حياتي وعلاقاتي الشخصية. كنت في حاجة ماسة إلى التغيير".

ملخص الفصل الرابع

- ستضطر إلى إجراء بعض التغييرات.
- التغيير ليس صعبًا في الحقيقة، بل هو بسيط للغاية.
- قوانين الواقع الثلاثة:
  - كن واقعيًا بشأن حقيقة الأشياء.
  - كن واقعيًا بشأن شكل الحياة الذي تريده.
  - كن واقعيًا بشأن تحقيق ما تريده بصدق.
- تخلص من الفوضى التي تعوقك عن لعب دور أكبر.
- قم بإزالة كل الأشياء التي تحبسنا وتلهينا عن الطريق.
- يمكنك تغيير حياتك في غمضة عين.



خطتي للعب:

....

....

....

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل الخامس

تحرك وفق قدراتك الكامنة

عش كل يوم في حياتك كما لو كان الأخير، لأن أحد أيام حياتك سيكون كذلك!

في هذا الفصل، سنركز على كمية القدرات الكامنة التي تتمتع بها حقًا، مما سيساعدك على استغلال جميع الفرص المستقبلية، وضمان عدم تضييع دقيقة أخرى. يتبع معظمنا أسلوبًا معينًا في حياته، ونتقدم من مرحلة لأخرى بتسلسل متوقع إلى حد ما، والانغماس في هذا الأسلوب لا يسمح لنا بالوصول إلى قدراتنا الكامنة والحصول على الأفضل من كل شيء نفعله بالضرورة.

عش كل يوم في حياتك كما لو كان الأخير، لأن أحد أيام حياتك سيكون كذلك!

وسيساعدنا الرسم البياني، الموجود في الشكل ٥ - ١ بالصفحة التالية - والذي يتتبع القدرات الكامنة في مقابل مرور الزمن - على تخيل هذه الأساليب ومدى تأثيرها علينا. يمثل الخط (أ) في الرسم البياني الأسلوب المتوقع أن نتبعه في حياتنا. فنحن نولد، ثم نتعلم المشي، ثم نطعم أنفسنا، ثم نركب الدراجة، ثم نقوم بالحركات البهلوانية. وبعد ذلك، نذهب إلى المدرسة حيث نتعلم الرياضيات واللغة الإنجليزية والدراما وممارسة الرياضة. وبعد ذلك ننهي الدراسة ونحصل على وظيفة ونشتري سيارة ونبحث عن شريك الحياة ونستقر. وقبل أن ندرك ذلك، نجد أنفسنا قد رزقنا بأطفال، ولدينا رهن عقاري، وديون بطاقات الائتمان، ونكون مشغولين للغاية بجعل الأمور في نصابها الصحيح.

وفي هذه اللحظة بالضبط نبدأ في تأجيل الأشياء: سآخذ هذه الإجازة عندما يكبر الأولاد قليلاً، سأبدأ هذا العمل الجديد بمجرد تسديد الرهن العقاري، سأتعلم لغة جديدة بمجرد أن ينتهي الأولاد من الدراسة، سنذهب في رحلة مغامرات كبيرة بعد أن يتزوج الأبناء. وهذا هو ما يصفه بعض الأفراد بأزمة منتصف العمر، ولكني لدي تعريف آخر لهذا "لديك المزيد لتعيشه، أكثر مما تبقى في سنوات عمرك".

صورة ٥ـ١ : القدرات الكامنة مقارنة بالوقت

ثم تجد نفسك قد تقدمت في العمر قبل أن تدرك ذلك. لقد تأخرت في الوصول كثيرًا، وأصبحت قائمة أمنياتك كبيرة للغاية، وبدأت في التخلي عن بعض أحلامك. ثم تقنع نفسك بأنك تقدمت في العمر كثيرًا، وهناك أشياء لا يمكن لكبار السن فعلها.

ويمثل الخط (ب) في الشكل ٥ـ١ الزمن، وكيف يستمر في المرور بانتظام ولا ينتظر أحدًا. وعند تلك النقطة التي يمر خلالها خط القدرات تكون قد خسرت فرصة، لأن القدرات تستمر في النقصان (وهو ما يمثله الخط (أ)).

في الرسم البياني، إذا لم تكن قد أدركت جميع قدراتك عندما يلتقي خط الوقت بخط القدرات، تكون بالفعل في طريق الانحدار، وتوشك على الخسارة،

وتكون قد تأخرت كثيرًا عن تحقيق ما أردته دائمًا. يختار الكثيرون هذا الطريق العادي، فهل تريد أن تعيش حياتك بهذا الشكل؟ أهذا ما تريده لنفسك؟

ليس بالضرورة أن يكون الأمر كذلك، فكما أخبرتك من قبل، فإن الحياة أشبه بمغامرة رائعة، وأنا أؤمن حقًّا بأنك تستطيع أن تستمتع بالحياة إلى أقصى حد، وتستمتع بكل لحظة فيها حتى النهاية.

وهذا ما أنوي فعله، فأنا لا أنوي فقط مطاردة أحلامي، ولكن أنوي عيش جميع هذه الأحلام، وتحقيق آمالي وأحلامي، وأفعل جميع الأشياء التي أردت فعلها دومًا (وهذا ما يشير إليه الخط (جـ) في الشكل ٥-١)، وأريد أن أستمر بالاستمتاع بكل لحظة في الحياة حتى مماتي. لا أريد أن أُنتزع من الوجود بعد تقاعدي بتنهيدة ناعمة ورقيقة؛ ولكن أريد الخروج بضجة كبيرة وصيحة مدوية، وأنا أصرخ بكل ما أوتيت من قوة "ياهووووو، رحلة رائعة!".

أريد الخروج **بضجة وصيحة** مدوية وأنا أصرخ بكل ما أوتيت من قوة "***ياهووووو***، رحلة رائعة!".

إحدى المشكلات الجوهرية أننا جميعا نعتقد أن لعبة الحياة مستمرة للأبد أو على الأقل لوقت طويل للغاية. إننا جميعًا نتخيل أننا سنعيش لمائة عام، ونحظى بأوسمة التكريم لبلوغنا هذا العمر. ونعتقد أنه لا يزال لدينا كثير من الوقت يمكننا فيه لعب لعبة أكبر. ولذا، نؤجل ذلك للغد أو ما بعد الغد أو الأسبوع القادم أو الشهر القادم أو العام القادم.. نحن نقنع أنفسنا:

- أستطيع فعل ذلك لاحقًا.
- أمامي سنة أخرى.
- لِمَ العجلة؟
- سأشارك في سباق العدو العام القادم.
- يمكنني خسارة الوزن لاحقًا.
- سأذهب في إجازة العام القادم.

وبينما يهيم الأشخاص على وجوههم، يضيعون على أنفسهم مزيدًا من الفرص، حتى يصلوا إلى تلك المرحلة في الحياة عندما يقولون:

- لن أقدر على فعل ذلك الآن.
- لقد تقدمت في العمر كثيرا - لن يحدث ذلك.
- لن يفلح الأمر.

إذا كانت لعبة **الحياة** ستنتهي خلال أسبوع واحد، فإلى أي مدى ستبذل قصارى جهدك في **اللعبة**؟

ومن المؤكد أن معظمنا لعب ألعابًا جماعية. تخيل أن لو استمرت اللعبة إلى الأبد. فإذا كنت تلعب كرة السلة، فمن المؤكد أنك لن ترهق نفسك إلى أقصى حد، وتقول في نفسك: "لن أرهق نفسي كثيرًا، لأني لا أريد أن أصاب بالإنهاك". ولكن إذا كنت تعلم أن ١٠ دقائق تفصلك عن انتهاء اللعبة، ولديك فرصة كبيرة في الفوز، فإلى أي مدى ستبذل قصارى جهدك في اللعبة؟ ستصل إلى قمة الأداء، أليس كذلك؟ هل تعرف شيئًا؟ لعبة الحياة لن تستمر إلى الأبد.

لقد ألهمني هذا كثيرًا؛ فقد اعتدت التفكير أن لعبة الحياة ستدوم إلى الأبد، ولكني تلقيت بعض دروس الحياة الواقعية عن مدى قصر الحياة.



عندما كان عمري ١٩ عامًا سافرت أنا وصديقي المقرب في رحلة حول أستراليا استغرقت حوالي ١٢ شهرًا على دراجتنا البخارية. كنا نعسكر في خيمة صغيرة تكفي ثلاثة أشخاص، وعملنا في وظائف عجيبة هنا وهناك، وكنا ننتقل من مغامرة لأخرى، ومن حفلة لأخرى. كانت رحلة غاية في الروعة، وبعد عدة شهور من عودتنا وفي أثناء طريق عودة صديقي إلى منطقة "سنواي ماوينتينز"، قبل أعياد رأس السنة بقليل، صدمته سيارة يقودها سائق متهور وتوفي.

وبعد ذلك جاءني إنذار آخر: معظم الأشخاص لا يكون لديهم سوى صديق مقرب واحد فقط، وهذا مختلف بالنسبة للنساء اللائي يستطعن تكوين عدة صداقات مقربة، ولكن الرجال مختلفون، فهم عادة ما يكون لهم صديق مقرب واحد فقط، وإذا خسره ففرص حصوله على صديق آخر ضئيلة إلى حد كبير.

كنت محظوظًا. فعندما ذهبت إلى مدينة جولد كوست لألعب مباراة كرة قدم، تعرفت إلى شخص آخر، أصبح صديقي المقرب، وخرجنا معًا، وفعلنا كل ما يفعله الأصدقاء المقربون مع بعضهم البعض، واستمتعنا بالحياة إلى أقصى حد، متناسين ما يدور في العالم من حولنا. كان يبدو كأنه أكثر الأشخاص الواقعيين والقانعين، وإذا به فجأة، ولسبب لا يعلمه أحد، ينتحر.

كان هذا إنذارًا آخر عنيفًا أن الحياة يمكن أن تكون قصيرة للغاية، وأنه يتعين عليّ، على الأرجح، أن أبذل جهدًا أكبر قليلاً في لعبة الحياة.

وكما يقول بعض الأفراد إن المصائب لا تأتي فرادى، وبالفعل كانت العبرة في وفاة شخص مقرب من قلبي هو الإنذار الأقوى بالنسبة لي. كان لي أخ أكبر، كنت أقول دومًا يجب أن أذهب لزيارته. يجب أن أقضي المزيد من الوقت معه ومع أسرته وتوطيد معرفتي بهم جميعًا. إلى أن جاءتني مكالمة في أحد الأيام تخبرني بأن شقيقي الأكبر قد توفي إثر أزمة قلبية عن عمر يناهز ٥٠ عامًا. ذهبت إلى الجنازة وسنحت لي الفرصة لإلقاء نظرة الوداع على جثمانه، فدخلت الغرفة ورأيته في التابوت مرتديًا قميصه المفضل وبدا وكأنه حي، ثم ذهبت إليه وقبلت جبينه، وعندها صعقتني الحقيقة؛ لم يعد موجودًا، لقد فات الأوان. لقد فوتُّ العديد من الفرص لأشاركه حياتي، وأدعه يشاركني حياته.

وفي النهاية أدركت أن لعبة الحياة لا تستمر للأبد، وأن لديك محاولة واحدة لعيش الحياة، ولا يوجد وقت لتكون بائسًا أو لتقبل بأقل من الأفضل. هناك فرصة كل يوم لتحصل على تجربة رائعة، وتلعب لعبة أكبر، فأنت فرد رائع، وتستطيع تحقيق الكثير إذا توجهت إلى الطريق الرائع.

لديك **محاولة** واحدة لعيش الحياة، ولا يوجد وقت لتكون بائسا أو لتقبل بأقل من **الأفضل**.

أنت تملك العديد من الإمكانيات وعددًا لا نهائيًّا من الفرص، وأنت قادر على فعل الكثير. سأخبرك ببعض من قصص نجاحي على مدار هذا الكتاب، لأريك كيف جمعت بين يدي العديد من القدرات الكامنة، واستخدمتها لتحقيق نتائج مميزة. لا أخبرك بهذه القصص ليس فقط لأبهرك، ولكن لأرسخ في ذهنك حقيقة أن النجاح يترك مفاتيحه. فهناك العديد من الأشخاص الذين حققوا نتائج مبهرة، وسوف يسعدون بمشاركة مفاتيح نجاحهم معك. هناك أيضًا أشخاص سيخبرونك بأن تتوقف وألا تفعل ذلك، لا تحاول ذلك؛ فلن تستفيد شيئًا. لا تستمع لهم؛ فأنت تملك قدرات كامنة هائلة. كل ما أتمناه من إخبارك بقصص نجاحي هو أن تجد بعض المفاتيح التي تساعدك على تحقيق نجاحك.

النجاح يترك مفاتيحه.

على أية حال، أنا شخص عادي نشأ في أسرة عادية بقرية عادية، وكان توجهي عاديًّا للغاية، ولكن عندما ضربت الصاعقة كنت قادرًا على اختيار لعب لعبة أكبر كل يوم. فهناك كثير من الأشخاص لديهم أقل منك؛ ولكنهم حققوا أكثر منك، وهناك أشخاص لديهم أكثر منك ولكنهم حققوا أقل منك. فلا يهم من أين أتيت، وأين كنت، وماذا تمتلك.

القدرات تكمن فينا جميعًا، وسر النجاح هو أن تطلق لها العنان.

القدرات تكمن فينا جميعا، وسر النجاح هو أن تطلق لها العنان. للأسف لا يمكن إيداع القدرات الكامنة في مصرف، وما لا تستخدمه اليوم ستخسره إلى الأبد. والقدرات الكامنة مفيدة فقط إذا اخترت استغلالها.



زاك ـ العشب البعيد ليس دائمًا أكثر اخضرارًا

حضر "زاك" إحدى ندواتي منذ بضع سنوات قليلة. وسنحت لي الفرصة لإجراء محادثة قصيرة معه قبل الندوة، وسألته عما يريد الاستفادة به من هذا اليوم، كان رده: "أريد تغييرًا، أريد الحصول على الثقة لإحداث تغيير. لقد عملت محاسبًا لمدة ٣٧ عامًا وأنا أكره هذه الوظيفة. أريد أن أتغير، وأرغب في ذلك بشدة ". فأخبرته بأن يركز على ذلك، ويرى ما ستفيده هذه الندوة.

حضر هذه الندوة أكثر من ٥٠٠ شخص، وفي مثل هذه الحالة من المستحيل أن تركز على الحاجات الفردية. ففي الحقيقة نحن نبحث عن الحافز، والإلهام، وربما الإثارة أيضًا؛ وهو ما سيؤدي إلى التغيير. وكنت أعرف أن هناك العديد من الأفكار الرائعة التي يمكن لـ"زاك" استخدامها لإحداث التغيير. لم يكن ينقص "زاك" شيء سوى أن يرغب فيها بشدة لاتخاذ خطوة.

وبعد حوالي ١٠ أسابيع، وبينما أنا على الشاطئ أشاهد شروق الشمس في مكاني المفضل، فوجئت بظهور "زاك"! من الواضح أنني أخبرته بأني أشاهد شروق الشمس كل يوم كثيرًا عندما أكون في المدينة وعلم "زاك" في أي مدينة كنت.

وكانت المفاجأة الكبرى أن "زاك" لا يزال يعمل محاسبًا، ولكنه أصبح محاسبًا سعيدًا للغاية. وعندما سألته عما تغير، أخبرني بأني ساعدته على معرفة أن برغم حاجته للتغيير، فإنه بحاجة أيضًا إلى إدخال بعض الأشياء التي يحبها على حياته. وتبين أن "زاك" يحب الأعمال المحاسبية، ولكنه لا يحب الأعمال الإدارية مثل تحضير الفواتير وحفظ الأوراق وأشياء من هذا القبيل. ولذا، رتب مع شخص آخر يحب الأعمال الإدارية ليقوم بهذا الجزء من العمل، وبذلك استطاع التركيز على ما يحبه. أحيانًا لا يكون ما نحتاج إليه هو التغيير تغييرًا جذريًّا، ولكننا نريد تحسينًا بسيطًا لظروفنا الحالية. وبالنسبة لـ "زاك"، كان الانتقال إلى شركة حسابات أخرى يؤدي إلى النتيجة نفسها.

إن لعب لعبة أكبر في المجال الذي يحبه هو ما جلب لـ"زاك" الكثير من السعادة.

ملخص الفصل الخامس

- عش كل يوم كما لو كان الأخير، لأن أحد أيام حياتك سيكون كذلك.
- سيفوت الأوان عندما يتقاطع خط الزمن مع خط القدرات الكامنة.
- اخرج بضجة، وصيحة، واصرخ بكل ما أوتيت من قوة: "ياهووو، رحلة رائعة".
- لعبة الحياة قصيرة؛ ابذل جهدًا كبيرًا.
- لديك الكثير من القدرات الكامنة، والعديد من الفرص، وأنت قادر على فعل الكثير.



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل السادس

أنت تستطيع أن تفعلها

لقد مررت ببعض التجارب الرائعة والمدهشة في حياتي، وذلك لأني كنت قادرًا على قول "أستطيع" في الوقت الذي قال فيه معظم الأشخاص "إنني لا أستطيع". كنت قادرًا على الاستمرار في الوقت الذي استسلم فيه آخرون، وكنت قادرًا على النهوض ثانية بعد كل مرة أسقط فيها، وكنت قادرًا على الاستمرار في التقدم في الوقت الذي أُرهق فيه آخرون. وبرغم أن الكثيرين يسمونني العنيد، فإنني أراه تصميمًا. ولا يهم حقًّا الطريقة التي يصفونني بها؛ ففي الواقع أنا أؤمن *بأني أستطيع*، وذلك يحدث فارقًا هائلاً. ومن المحتمل أنك تفكر الآن، حسنًا، كيف وصلت، يا رودي، إلى هذه الدرجة من الإيمان؟ كيف وصلت إلى المرحلة التي قررت عندها "نعم، أنا أستطيع"، عوضًا عن "لا، أنا لا أستطيع؟".

أنت تصل إلى هذه المرحلة عن طريق الإجابة عن سؤالين: السؤال الأول هو: "هل أستطيع فعل ذلك؟". هل من الممكن لشخص في مثل عمري قبول التحدي لفعل شيء كهذا؟ والسؤال الثاني هو: "هل يستحق الأمر عنائي؟". هل الفوائد المحتملة من تجربة أمر جديد ستكون ضخمة بشكل كاف لتستحق كل هذا الجهد المبذول؟

وللإجابة عن السؤال الأول تحتاج إلى أن تضع في الاعتبار سؤالين آخرين: الأول: هل أتمتع بالكفاءة اللازمة؟ فانعدام المهارات يكافئ انعدام الفرصة، إلا إذا كنت على استعداد لتعلم تلك المهارات والتدرب عليها حتى تنميها، أما السؤال الثاني فهو: هل لدي الثقة الكافية بنفسي؟ هل أثق وأؤمن بنفسي بدرجة كافية لأحاول؟

انعدام **المهارات** يكافئ انعدام **الفرصة**.

قراري بالمشاركة في سباق عدو هو مثال على دمج قدرتي وثقتي في نفسي. لقد قرأت في مكان ما أن أقل من واحد بالمائة من سكان الكرة الأرضية شاركوا في سباق عدو للنهاية.

وعندما قرأت هذه الإحصائية لأول مرة، علمت أن هذا هو ما أريد فعله، أريد أن أكون ضمن نسبة الواحد بالمائة. في تلك الفترة، لم أكن على درجة كبيرة من اللياقة البدنية، رغم أني لم أكن عداءً ماهرًا ولكني رأيت أن هذا سيكون أمرًا رائعًا حقًّا. وبقدر قليل من الثقة وبدرجة صغيرة من القدرة والكفاءة، سجلت نفسي في سباق عدو "جولد كوست مارثون" . جهزت نفسي وذهبت إلى هناك.

ومن أجل المشاركة في سباق الماراثون يجب أن تذهب إلى مضمار السباق حوالي الساعة الخامسة صباحًا؛ ما لم تكن متلهفًا مثلي وتذهب إلى هناك الساعة الرابعة صباحًا. كان الجو باردًا وكانت الأجواء مظلمةً ومخيفةً. كان هناك الكثير من الأشخاص الأقوياء، وظروف غير مألوفة، وبيئة غريبة، على الأقل لشخص مبتدئ مثلي.

لعب لعبة أكبر يمكن أن يكون كذلك. يمكن أن يكون مخيفًا قليلاً؛ حيث ستجد نفسك في بيئة لم تعتدها من قبل، وظروف غير مألوفة أو غير مريحة. ستخرج من شرنقة المجتمع المغلف بالقطن. ولكن صدقني، أنت تستطيع فعلها. فلعب لعبة أكبر ليس بالصعوبة التي تتخيلها.

عند المشاركة في سباق ماراثون، يسجلون وقت البدء بناءً على النقطة المتوقع أن تنُهي عندها السباق، وكنت مسجلاً في فئة من ثلاث إلى أربع ساعات. أتذكر وقوفي هناك وتساؤلي عن مدى نجاح الأمر برمته.

وبعد ذلك، بدأت أرتكب أخطاءً كبيرةً، حيث بدأت أعقد المقارنات. فنظرت حولي إلى شخص يقف بجانبي، يرتدي أفضل حذاء عدو رأيته في حياتي بدا أنه كلفه ١٠٠٠ دولار. وكان يرتدي سروالاً رائعًا، وقميصًا رياضيًّا مناسبًا، كان لديه كل ما يلزم. كان يرتدي قفازًا صغيرًا وقبعة للتدفئة، وبدا أنه سريع بمجرد وقوفه عند هذه النقطة وحسب.

وقفت هناك متسائلاً: "رباه! هل جهزت نفسك بالقدر الكافي، يا رودي؟ هل فعلت اللازم لهذا؟" . ونظرت أبعد قليلاً، فرأيت فتاة تبدو في قمة لياقتها وقوتها البدنية لدرجة أن بإمكانك أن ترى عضلاتها بارزة. كنت أتساءل في نفسي: "هل أنا في الفريق الصحيح؟ هل اخترت المكان الصحيح؟ هل سأفعلها؟" .

وأتذكر رؤية شاب آخر بجانبي، وزنه أكثر من وزني بحوالي ٢٠ كيلوجرامًا، فقلت في نفسي: "يجب أن تذهب للخلف، يا صاح". إننا نفعل ذلك طوال الوقت، أليس كذلك؟ نعقد المقارنات، بل أحيانًا نكون متسرعين في إجراء المقارنات. وأحيانًا عندما ندخل في المقارنات نختلق الأعذار ونقول لأنفسنا: "سأبقى داخل شرنقتي لأن الوضع مخيف في الخارج". هذا ما كنت أفعله بالضبط.

من السهل إقناع نفسك بأنك لست جيدًا بما يكفي، وصلبًا بما يكفي، وقويًّا بما يكفي، وأنك لم تجهز نفسك بالدرجة الكافية، ولكن الحل هو أن تبدأ، فقط ابدأ وانظر ماذا سيحدث.

الجيد في سباق الماراثون هو أنه عند إطلاق إشارة البدء؛ يجب أن تبدأ وإلا سيدهسك المئات من المتسابقين خلفك. لا تراجع الآن. ولذا، بدأت ووجدت نوعًا من التوازن، كان أدائي جيدًا للغاية، ولم أتأخر عن مستهدفات الوقت التي وضعتها لنفسي والتي كتبتها على ذراعي. وكنت أتابع أدائي وكان جيدًا للغاية، فقد كنت متقدمًا عن الأوقات المحددة بقليل. وعندها قررت أن أزيد من مستوى التحدي لأتخطى حاجز قدراتي، فاخترت عداءً آخر يبعد عني بمسافة وقررت أنه سيكون هدفي القادم.

ولذلك، ركزت على اللحاق بهذا الشاب، وبدأت في الركض تجاهه، وأصبحت أقترب منه ١٠٠ متر كلما أنهينا كيلومترًا. وأنا أقترب أكثر وأكثر، وعندما أوشكت على اللحاق به، بدأت في دفع صدري للأمام وتحريك ذراعي بجانبي، لرغبتي الشديدة في الفوز عليه. وكان ذلك يبدو أسهل شيء في العالم. وكدت أصل إلى مستواه نفسه.



في سباقات الماراثون يضعون نقاط توقف لشرب المياه والاستراحة كل ٥ كيلومترات، وقد اختار في هذه اللحظة أن يتوقف بسرعة عند نقطة شرب المياه كما لو كانت أفضل مقهى المدينة. تلك هي اللحظة التي تظهر فيها الحواجز المعنوية.

عند هذه اللحظة كنت أركض بأقصى سرعة لي، وكنت جاهزًا للتغلب على هذا الشاب، عندما توقف عند نقطة شرب المياه، وبدأ يشرب المياه كما لو كانت مشروبًا منعشًا. أغراني ضميري - ذلك الصوت المزعج في رأسك الذي دائمًا يهددك بالتقليل من شأن هدفك - بأن أغير خطتي. وتردد صوت بداخلي: "لم لا تنضم إلى ذلك الشاب؟ خذ استراحة؟ يمكنك اللحاق بالوقت لاحقًا، فهذا لا يهم، أنت تحتاج إلى شربة ماء، في الواقع أنت تحتاج إلى بعض الراحة أيضًا، لم لا تستلقي قليلاً على العشب وتشاهد العالم من حولك؟ يمكنك أن تفوز في سباق الماراثون العام القادم".

ستمر بهذه التجربة إذا اخترت أن تلعب لعبة أكبر. ستتخطى الحواجز المعنوية التي تغريك بتجنب المواقف الصعبة لتستسلم، ثم تجذبك بلطف مرة أخرى إلى داخل الشرنقة القديمة للمجتمع المغلف بالقطن مرة أخرى. وهو تحد يجب أن تخوضه - و هذه هي المرحلة التي يناضل فيها معظم الناس ويفشلون، وتستسلم عقولهم قبل أن يبتكروا قوة دفع خاصة بهم، قبل أن يروا أية نتائج. تلك هي اللحظة التي تحتاج فيها إلى التصميم وضبط النفس لتستمر في التقدم، في الوقت الذي استسلم فيه الآخرون.ولحسن حظي، تغلبت على كل هذا، ولم ألتفت للشاب أو للمياه واستمررت بالركض.

وصلت إلى نقطة منتصف السباق في مدينة بيرلي هيدز وكانت مفاجأة رائعة بالنسبة لي أن أجد عائلتي تنتظرني عند المنعطف؛ لتشجعني. وركض ابني، "جوشوا"، والذي يبلغ من العمر أربع سنوات، لحوالي ٢٠٠ متر، وأرهقه ذلك كثيرًا. هل تعتقد أن هذا أحدث فارقًا بالنسبة لي؟ بالتأكيد أحدث فارقًا! وأتذكر النظر إلى رجل يركض بجانبي يبدو عليه الإرهاق الشديد، وتذكرت هذا الشعور الذي ساورني قبل كيلومترين تقريبًا .

ستخوض تلك التجربة عندما تختار أن تلعب لعبة أكبر، ستجد لديك عائلة وأصدقاء ووالدين وزملاء يعطونك جميعًا دفعة للأمام، ومسحة حانية وكل ما تحتاج إليه طوال الطريق. ويساعد هؤلاء الأشخاص على إعادة البسمة إلى شفتيك مرة أخرى عندما تشتد الظروف قسوة، ويشجعونك لإكمال رحلتك، وملاحقة أحلامك.

لن أنسى أبدًا الدفعة التي أعطاني إياها "جوشوا"، بركضه تلك الأمتار، فقد شجعني لأكمل السباق، ولأستمر برغم إرهاقي الشديد، وجاء في وقته المناسب؛ حيث كنت على وشك الدخول في صراع بين الاستمرار أو الاستسلام.

وبعد خمسة كيلومترات أخرى، نُزع ظفر إبهام قدمي اليسرى، وامتلأ حذائي بالدماء. وعند تلك النقطة، ظهر حاجز مادي. وكنت أعرج في الركض، أعرج وأضغط على قدمي، أعرج وأضغط، قلت في نفسي: "هذا ألم أكبر من قدرتي على الاحتمال، هذا صعب للغاية. سوف أستسلم، لا أريد أن أركض أكثر من ذلك".

في هذه اللحظة، ومثل الحواجز المعنوية، ستدفعك الحواجز المادية للرغبة في الاستسلام. وهذا ما يفعله الأشخاص العاديون: عندما يصطدمون بالحواجز المادية، لا يريدون سوى الاستسلام. ولكن لا يأتي شيء يُستحق امتلاكه بسهولة. قررت الاستمرار في التقدم أكثر، وفكرت فقط لو استطعت الاستمرار في الركض مائة متر أخرى لأرى ما سيحدث بعدها، وفعلت ومن بعدها ١٠٠ متر أخرى و١٠٠ متر أخرى وأخرى إلى أن ذهب الشعور بالألم بعد فترة قصيرة.

وأنت أيضًا ستواجه تحديات مادية في رحلتك للعب لعبة أكبر. ستحتاج إلى أن تخرج من الشرنقة لتجرب أشياء أخرى، وتتدرب على أشياء أخرى، وتفعل أشياء جديدة. ستفقد طاقتك، وتتصارع مع ثقتك بنفسك، وسيحاول الناس جرك إلى الخلف، وإجبارك على فعل أشياء بطريقة الأشخاص العاديين نفسها. ستتعب وتُرهق، ولكن ستحتاج إلى أن تتغلب على كل ذلك. ومعظم الأشخاص يقلعون عن النضال في آخر لحظة قبل بلوغ النجاح. أحيانًا تحتاج إلى الإصرار على النجاح، والاستمرار في التقدم، وعندها تبدأ المفاجآت في الحدوث.

لقد كنت مرهقًا للغاية، ولكنني تغلبت على كل ذلك. ووصلت إلى علامة الكيلو ٤٠ في سباق الماراثون، والآن يمكن لأي شخص شارك في سباق ماراثون من قبل أن يخبرك بأنه عندما تصل إلى علامة الكيلو ٤٠ تشعر بالدم يسري في جميع أنحاء جسدك لأنك لو اضطررت إلى الزحف بقية الطريق للوصول إلى خط النهاية فستفعل، وينتابك ذلك الشعور بالنشاط والإثارة.

سباق **الحياة** طويل، وفي نهايته لن يكون معك أحد غيرك **أنت**.

وصلت إلى الكيلو ٤٠ وكنت أبلي بلاءًا حسنًا، وكان ينتابني شعور رائع! أدركت أنني سأصل إلى خط النهاية، وكنت متحمسًا للغاية. وفي تلك اللحظة مر أمامي الشاب الذي يشبه الغوريلا، لم يكن ينقصني سوى تخطي ذلك الشاب الذي يزيد وزنه على وزني بحوالي ٢٠ كيلوجرامًا، ولكن أتعرف شيئًا؟ لم أهتم، لم أهتم لأني تعلمت شيئًا عند الكيلو ٤٠ ، ألا وهو أن سباق الحياة طويل للغاية، وفي نهايته لن يكون معك أحد غيرك أنت. وتعلمت أيضًا أنك تصارع نفسك لتحقق المزيد، وتكون المزيد، وتفعل المزيد، وتمتلك المزيد؛ وذلك هو ما يهم. لا أحد غير نفسك يمكنه أن يجعلك شخصًا أفضل.

لقد فكرت في سبب المشاركة في ذلك السباق. في الأساس، بدأت تلك الرحلة لأني أردت أن أكون ضمن الواحد في المائة الذين فعلوا ذلك، وأردت التقاط صورة بالقميص الرياضي والميدالية. ولكني حصلت في النهاية على شيء مختلف تمامًا.

إذا ذهبت في رحلة اللعبة الكبرى، إذا اخترت اليوم الخروج من شرنقة المجتمع المغلف بالقطن، فستترك الطريق العادي، وتنتقل إلى الطريق الرائع. وسيخطر ببالك بعض الأفكار حول ما تريد أن تحقق؛ ولكني أؤكد لك أنك ستجد المكافآت أعظم بكثير مما تخيلتها من قبل مثلما فعلت أنا.

بعد أن عبرت خط النهاية في ٣ ساعات و٣٤ دقيقة حصلت على الميدالية والقميص الرياضي وصورة النهاية التي أردت الحصول عليها دومًا.

وربحت أيضًا الثقة بأوسع من حدود قدراتي، لأتحدى نفسي، وأخرج من منطقة الراحة الخاصة بي، مدركًا أنني قادر على لعب لعبة أكبر. ومع ذلك، يبقى أهم شيء ربحته هو تجربتي الرائعة كوالد. فالمائتان متر التي شاركني فيها "جوشوا" كانت على الأرجح من أفضل الأشياء التي فعلناها معًا. وتبقى الصورة التي تجمعنا ونحن نركض في سباق الماراثون على مكتبي تشجعني وتلهمني كل يوم في حياتي.

لقد بدأت تلك الرحلة ولدي هدف واحد، وخرجت منها بأهداف أخرى غير متوقعة. خرجت منها بشيء يزودني بالتشجيع والإلهام يوميًّا. وتعلمت أيضًا أن الثلاث ساعات ونصف الساعة، ليست بهذه الصعوبة. فقبل أن تبدأ، تبدو كأنها مسافة هائلة، ولكن بمجرد الوصول إلى خط النهاية، تجد أن الأمر لم يكن بهذه الدرجة من الصعوبة.

ابحث عن **الفرص** للعب لعبة أكبر لتضع نفسك على **قمة الواحد في المائة**.

أضمن لك أن أي شخص يستطيع المشاركة في سباق الماراثون، فالأمر ليس بتلك الصعوبة. أنت تحتاج فقط إلى القدرة على الركض، وزيادة الثقة بالنفس بعض الشيء، بالإضافة إلى القليل من الالتزام والتصميم، وبذلك تجد نفسك على الطريق الصحيح. وينطبق ذلك على أي طريق يمكن أن تختاره لتلعب فيه لعبة أكبر. جهز نفسك وأجر التحضيرات، وضع قدمك على الطريق الصحيح، وتخط حواجزك المادية والمعنوية، وعندها ستصبح قادرًا على فعلها.

وإذا طبقت ذلك في حياتك فستستطيع أن تكون رائعًا في أي شيء تريده. ولكن إذا علقت في شرنقة المجتمع المغلف بالقطن، فسوف تعاني القيود والشكوك. إذن، دعنا نتخلص من كل هذا.

لنر كيف يمكنك أن تنتقل من خانة *لا أستطيع* إلى خانة *أستطيع*. تبين مصفوفة أستطيع/لا أستطيع في الشكل ٦-١ الموجود بالصفحة التالية - المعتمدة على قياس القدرات والثقة احتمالية النجاح في تحقيق أهداف محددة.

شكل ٦ـ١ : مصفوفة أستطيع/ لا أستطيع

أستطيع ١٠	١٠ **محتمل** ١
حاول الثقة	القدرة **لا أستطيع** ١

تم تقسيم محور القدرة الأفقي من ١ حتى ١٠ ومحور الثقة الرأسي من ١ إلى ١٠، ويمكنك استخدام هذا الرسم البياني لتسأل نفسك عن أي شيء.

المثال الأول: هل أتمتع بالكفاءة الكافية للحصول على هذه الترقية؟

قس قدراتك باستخدام محور القدرة أولاً، هل تستطيع القيام بكل ما تتطلبه هذه الوظيفة منك؟ ما تقييمك لقدرتك على مقياس متدرج من ١ إلى ١٠ (١ = *غير قادر على الإطلاق*، ٥ = *قادرًا إلى حد ما*، ١٠ = *قادرًا جدًّا*)

لنفترض أن تقييمك لقدراتك هو ٧ من ١٠ على محور القدرات. ثم، بعد ذلك قس مدى ثقتك بنفسك للتقدم للحصول على الترقية، ولنفترض بأن تقييمك هو ٣ من ١٠ على محور الثقة. إذا حددت نقطة تقابل الرقمين ٧ على المحور الأفقي و٣ على المحور الرأسي ستجد نفسك في مربع **حاول**.

وهذا يعني أنك يجب أن تحاول الحصول على هذا المنصب، ولكن إذا لم تعمل على تنمية ثقتك بنفسك قبل المقابلة الشخصية فسوف تقلل من فرص حصولك على المنصب.

المثال الثاني: هل يمكنني ادخار ٥٠٠٠ دولار في الشهور الثلاثة القادمة؟

لنفترض أنك ادخرت هذا المبلغ من قبل، ولديك دخل ثابت، وتؤمن بأنك بلا شك قادر على تحقيق ذلك الهدف. ولذلك، أعطيت نفسك ٩ على المقياس المدرج على محور القدرة.

وكان مقياس الثقة - كونك فعلت ذلك من قبل - مرتفعًا أيضًا، وبرغم أن ذلك قد يسبب قدرًا من الضغط عليك، فإنك تؤمن بأنك قادر على تحقيق ذلك. ولذا، أعطيت نفسك ٩ على المقياس المدرج على محور الثقة.

فإذا وضعت ٩ على محور الثقة، و ٩ على محور القدرة، فستجد نفسك في المربع الأيمن العلوي؛ أي مربع **أستطيع**. أنت واثق بأنك ستحقق ذلك.

لنتذكر مجددًا أول مرة ادخرت فيها ٥٠٠٠ دولار في ثلاثة شهور: مررت بفترات من الشك والتحديات والخوف؛ ولكنك حققت ذلك. فمعظم المهام تكون صعبة في المرات الأولى، ولكن كلما كررنا فعلها أكثر، أصبحنا أفضل، وأكثر مقدرة، وأكثر ثقة بالنفس.

مصفوفة أستطيع/لا أستطيع بمثابة رسم بياني مذهل يمكن استخدامه بشكل منتظم لاتخاذ القرارات التي نحتاج إلى اتخاذها عند الانتقال من الطريق العادي إلى الطريق الرائع، ونستخدمه لأبعد من ذلك؛ لنلعب لعبة أكبر بكثير.



إستراتيجيات للتعامل مع نتائج مصفوفة أستطيع/ لا أستطيع

يصبح اتخاذ القرارات أسهل بكثير بمجرد الحصول على نتائج اختبار مصفوفة أستطيع/لا أستطيع.

أستطيع

إذا وقعت نتائجك في مربع **أستطيع**، فابدأ في تنفيذها. ضع خطة التنفيذ، وابدأ في تنفيذها على الفور. أنت تستطيع فعلها. أنت تملك المهارة والثقة اللازمتين لإنجاز المهمة. ومع ذلك، كن واعيًا بأننا نجد أنفسنا في مربع **أستطيع** في بعض الأحيان لأن أهدافنا ليست كبيرة بما يكفي، ولم نوسع من حدود قدراتنا أو نتحدى أنفسنا كما يجب.

إذا كانت نتائجك وصلت إلى مربع **أستطيع** بسهولة، فأقترح عليك أن نجعل هدفك أكثر تحديًا بعض الشيء، وإلا فسوف تكون في خطر البقاء في منطقة الراحة.

حاول

وإذا وقعت نتائجك في مربع **حاول**، فيمكنك محاولة الوصول إلى هدفك، ولكن من المرجح أنك ستفشل. لديك الثقة لتجرب، ولكن نقص المهارة من الممكن أن يعوقك.

ضع قائمة بالمهارات التي ستحتاج إليها للوصول إلى هدفك، وضع علامة صح بجانب المهارات التي تعتبر نفسك قويًّا فيها، وضع علامة خطأ بجانب المهارات التي تعتبر نفسك ضعيفًا فيها. والآن، ابدأ في تحسين المهارات الضعيفة، إما عن طريق تنمية المهارات المطلوبة أو إيجاد طريقة لتتجنبها.

محتمل

عندما تقع نتائجك في مربع **محتمل** فذلك يعني أن لديك المهارات والقدرات الكافية لإنجاز المهمة، ولكنك من الممكن ألا تكملها؛ لأنك تفتقر إلى الثقة اللازمة لمتابعة إنجازها. إذا كانت هذه حالتك، فضع في اعتبارك تقسيم المهمة أو الهدف إلى خطوات أبسط. فهذا سيسمح لك بالإحساس بالانتصارات الصغيرة التي ستعطيك الثقة اللازمة. ضع هذه الانتصارات الصغيرة فوق بعضها البعض، وعندها ستجد الحافز الذي سيبني خطوة بعد خطوة ثقتك في نفسك.

لا أستطيع

يعد مربع **لا أستطيع** بداية صعبة للانطلاق منها عند مطاردتك هدفًا ما. ومع ذلك لا تيأس؛ فما زال هناك أمل لتحقيق النتائج التي ترغب فيها. ولجعل هدفك حقيقة ستحتاج إلى أمرين إضافيين، يعتبران من أهم مكونات الإستراتيجيات، ألا وهما **حاول ومحتمل**: أولاً ستحتاج إلى *التصميم*. يمكنك التحول من مربع لا أستطيع إلى مربع أستطيع، ولكن تحتاج إلى أن ترغب في ذلك بشدة. أنت بحاجة إلى تبني طريقة تفكير مفادها: "الحصول على كل شيء أو لا شيء"؛ إذ تعني تبني عقلية: "مهما كلف الأمر" أنك لن تستسلم، والأمر الثاني هو *الالتزام* بأن تضع خطة عمل، وألا تتنازل عنها مطلقًا، وأن تلتزم بتنفيذها مهما كلف الأمر.

لقد واجهت كل هذه التحديات في مشاركتي بسباق الماراثون، وستواجه أنت أيضًا تحديًا مماثلاً، وستضطر إلى أن تكافح بشدة، وتقيم ثقتك وقدراتك باستخدام المصفوفة، وأهم شيء هو البدء بالإيمان بنفسك.

إذا لم تثق بنفسك فكيف يمكن لأي شخص آخر أن يثق بك؟

في بداية هذا الفصل وضحت أن هناك سؤالين تحتاج إلى أن تطرحهما على نفسك: الأول "هل أستطيع فعلها؟"، والثاني "هل الأمر يستحق العناء؟". في الجزء السابق أجبنا عن السؤال الأول. والآن، حان وقت مناقشة السؤال الثاني. وسيساعدنا الرسم البياني التالي، مصفوفة المخاطرة مقابل المكافأة في الشكل ٦-٢ على أن نقرر إذا ما كانت الفوائد تستحق المخاطرة.

الشكل ٦ _ ٢ : مصفوفة المخاطرة مقابل المكافأة

نعم مرتفع	منخفض غير مرجح منخفض
محتمل مخاطرة	مكافأة لا مرتفع

في هذه المصفوفة يمتد محور المكافأة أفقيًّا (من اليمين إلى اليسار) وينقسم إلى تدريجات من المنخفض (١) على اليمين وحتى المرتفع (١٠) على اليسار، ويمتد محور المخاطرة رأسيًّا (من أعلى لأسفل) ويتدرج من منخفض (١) أعلى المصفوفة، ومرتفع (١٠) أسفل المصفوفة. ولاحظ أن (مرتفع) تقع أسفل المحاور. يمكنك استخدام هذا الرسم البياني لتسأل نفسك إذا ما كان التحدي يستحق العناء أم لا.

لنستخدم الأمثلة نفسها التي استخدمناها في مصفوفة أستطيع/لا أستطيع في الشكل ٦-١.

المثال الأول: هل أتمتع بالكفاءة الكافية للحصول على هذه الترقية؟

أولاً، قس نفسك على محور المكافأة (من اليمين إلى اليسار)، هل تستحق منفعة الترقية عناء المخاطرة المصاحبة لهذا المنصب؟ كم ستكون النتائج رائعة بالنسبة لك على مقياس متدرج من ١ إلى ١٠ (*١ لا تمثل أي مكافأة على الإطلاق*، ٥ تمثل *مكافأة إلى حد ما*، ١٠ تمثل *مكافأة كبيرة*)؟ لنفترض أنك اخترت ٧ من ١٠ على محور المكافأة.

ثم بعد ذلك، قس المخاطر المتمثلة في الحصول على الترقية. من الممكن أن تفكر في المخاطر من حيث الأمان الوظيفي، والساعات الإضافية، وتأثيرها على حياتك الشخصية. لنفترض أنك تشعر بأن المخاطرة تصل إلى ٣ من ١٠ على محور المخاطرة (من الأعلى إلى الأسفل) تذكر أن المرتفع في الأسفل لذلك ٣ هي مخاطرة قليلة إلى حد ما.

إذا وضعت ٧ على المحور الأفقي و٣ على المحور الرأسي، فستجد نفسك في النهاية في مربع **نعم**، وهذا يعني أن احتمالية المكافأة المرتفعة والمخاطرة المنخفضة تشير إلى أنك يجب أن تناضل بشدة للحصول على المنصب، وتبذل أقصى ما لديك.

المثال الثاني: هل يمكنني ادخار ٥٠٠٠ دولار في الشهور الثلاثة القادمة؟

لقد مررت بتجربة ادخار هذا المبلغ من قبل (وأنفقتها على قضاء إجازة مذهلة!)، ولذلك تعلمت فوائد امتلاك ٥٠٠٠ في البنك، فوضعت ٩ على محور المكافأة.

أنت تدرك أيضًا أن من أجل ادخار ذلك المبلغ الكبير ستحتاج إلى التخلي عن حياتك الاجتماعية، فأنت لن تستطيع أن تخرج مع أصدقائك وتقابل أشخاصًا جددًا. ليس لديك خطيب أو خطيبة أو شريك حياة، والوقت يمر بسرعة، فأنت

ترغب في الاستقرار في المستقبل القريب. ولذا، وضعتها على رقم ٩ في محور المخاطرة، بالقرب من الأسفل، والتي تعني نسبة مخاطرة مرتفعة جدًّا.

ولذلك إذا وضعتها على الرقم ٩ على محور المكافأة ورقم ٩ على محور المخاطرة، فسينتهي تقييمك في مربع **محتمل** أسفل اليسار. وتقترح هذه النتيجة أن تعيد التفكير في أهدافك، حيث من المحتمل أن تتسبب هذه المهمة في إصابتك بالقلق والضغط. فإما أن تسعى إلى هدف أقل تحديًا قليلاً أو تختار التركيز على شيء آخر.

تعد مصفوفة المخاطرة في مقابل المكافأة أداة رائعة للمساعدة على اتخاذ القرار إذا ما كان التحدي يستحق عناء المخاطرة، وتلك هي فائدة لعب لعبة أكبر.

نعم

إذا جاءت نتائجك في مربع **نعم**، فالفائدة - من المؤكد ستستحق عناءها، ولا تحتاج للتفكير كثيرًا. مخاطرة منخفضة مصحوبة بمكافأة مرتفعة تعني أنك يجب أن تكون راضيًا عن النتائج للغاية.

محتمل

إذا جاءت نتائجك في هذا المربع، فذلك يعني أن المكافأة رائعة ولكن المخاطرة مرتفعة إلى حد ما. يجب أن تفاضل بين الاختيارات بحرص، وترى إذا ما كانت هناك طريقة لخفض درجة المخاطرة أو تجنبها بالكامل. في بعض الأحيان، تستحق سيناريوهات مكافأة مرتفعة/مخاطرة مرتفعة عناء مطاردتها، وهي تحمِّلك بالتأكيد جهدًا أكبر، ولكن ينبغي أن تدرك أنه من المحتمل أن تنتهي بكارثة.

غير مرجح

عندما تأتي نتائجك في هذا المربع تكون المخاطرة منخفضة إلى حد ما، وكذلك تكون المكافأة. ولذا، قد لا تكون مكافأة التحدي كبيرة، ولكن غالبًا ما تكون مصدرًا لفوز سهل وسريع.

لا

إذا جاءت نتائجك في هذا المربع فيجب أن تدرك أن فرص النجاح ليست كبيرة، ولأنك خاطرت بالكثير من أجل لا شيء. فمن الأفضل أن تتجنب السيناريو الذي يقع في هذا المربع، وابحث عن بدائل أخرى. أما إذا قررت أن تستمر، فابحث عن طرق لزيادة الفائدة وتقليل المخاطر المصحوبة لهذا التحدي.



"دانيال" ــ قصة نهايتها رائعة

ذات مرة قمت بتدريب الموظفين التنفيذيين في إحدى الشركات في عطلة نهاية الأسبوع. وكان الهدف هو التركيز على مساعدة الشركة على أن تلعب لعبة أكبر. وتعد مساعدة الأفراد في الفريق على لعب لعبة أكبر في الحياة والعمل جزءًا من عملية التدريب.

اشترك في تدريب ٢٤ موظفًا تنفيذيًا. لم يعرفوا شيئًا عما كان على وشك الحدوث، ولم يعلموا سوى أنه سيكون شيئًا ملهمًا ومحفزًا ومليئًا بالتحدي. كانت "دانيال" جزءًا من الفريق، ومن ٢٤ مشاركًا آخر بدت كأنها الأكثر تشتتًا وانفصالاً عن بقية الفريق. في الحقيقة، بدت كأنها الشخص الوحيد الذي لم يكن يرغب في الحضور، فلم تظهر أي حماس أو اهتمام أو رغبة في المشاركة. ولذا، ركزت عليها لأرى إذا ما كنت أستطيع تغيير ذلك.

في بعض الأحيان كنا نعلق في الحاضر، أو الأسوأ من ذلك، نعلق في الماضي إلى درجة عدم استطاعتنا رؤية الفرص الموجودة في المستقبل. نجد أنه من الصعب لعب الدور الحالي، ومن ثم يكون لعب لعبة أكبر أمرًا مستحيلاً.

كانت معظم إجابات "دانيال" لكل احتمال "لا أستطيع" : ولذلك عملنا في اليومين التاليين على الانتقال إلى خانة "أستطيع" لتجد الثقة والقدرة لتستطيع قول " نعم أستطيع"، أو "نعم سوف أفعل" .

وعندما غادرت "دانيال" مع بقية الفريق يوم الأحد، كانت متحمسة للاحتمالات للشركة ولنفسها.

وبعد ثلاثة أشهر فوجئت باتصال مفاجئ من "دانيال" تدعوني إلى حفل زفافها، وطلبت مني أن نتقابل لاحتساء فنجان من القهوة، لتشرح سبب رغبتها في حضوري. وعندما تقابلنا، بعد الاتصال بأسبوع، وشرحت أنها قبل التدريب كانت قد تخلت عن الحياة، لم تعد تطيق الحياة، وكانت قد كتبت رسالة انتحار، واعتزمت بشكل نهائي على إنهاء حياتها. وقررت أن التدريب سيكون الفرصة الأخيرة، فإذا لم تستطع أن تجد شيئًا له معنى في حياتها، فسيكون هذا الأسبوع هو الأسبوع الأخير بالنسبة لها.

أرادت حضوري، لأنها في ذلك التدريب وعندما عملنا على مصفوفة أستطيع/لا أستطيع، وجدت القدرة على الإيمان بقدرتها على لعب لعبة أكبر. وعادت مرة أخرى إلى خطيبها، ووجدت شغفها بالحياة مرة أخرى.

"دانيال" تستطيع، وأنت تستطيع، إننا جميعًا نستطيع لعب دور أكبر، لكننا نحتاج وحسب إلى أن ندرك حدودنا الآن، ونبدأ في توسيعها لنبدأ الرحلة.

ملخص الفصل السادس

- هناك سؤالان يجب أن نجيب عنهما:
  - هل أستطيع فعلها؟
  - هل يستحق الأمر العناء؟
- القدرة الكبيرة + الثقة = أستطيع.
- مكافأة كبيرة + مخاطرة منخفضة = تستحق عنائي.
- اختر أن تكون في مقدمة الواحد في المائة.
- جهز نفسك وأجر التحضيرات وابدأ وافعلها!
- إذا لم تثق بنفسك فكيف يمكن لأي شخص آخر أن يثق بك؟



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل السابع

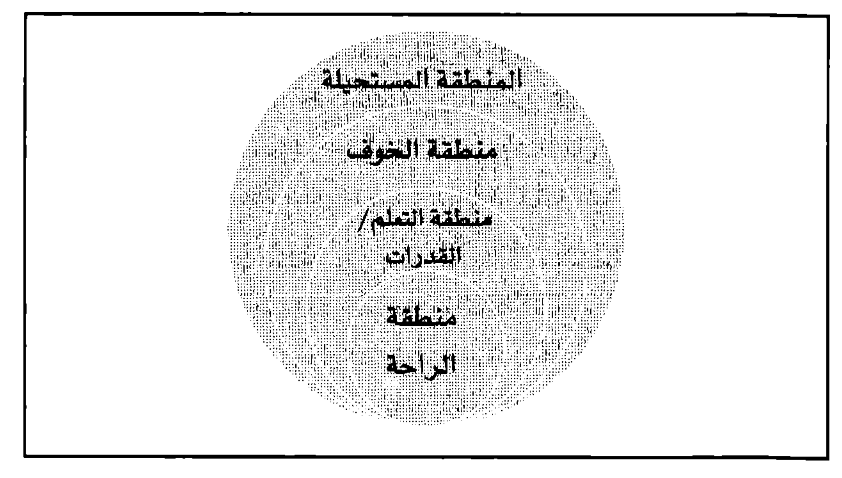
وسع من حدود قدراتك

حان الوقت لتبذل مجهودًا حقيقيًّا أكبر، وتتخذ بعض الخطوات الحقيقية، وتخرج من منطقة الراحة الخاصة بك. ومنطقة الراحة هي المنطقة التي لا يحدث فيها شيء، ونكبر فيها ونتقدم في العمر، حيث تختفي أهدافنا وأحلامنا وأفكارنا وطموحاتنا في طي النسيان.

وأصحاب الإنجازات الكبرى يمتلكون منطقة راحة تزداد باستمرار، ويتطورون ويكبرون ويتعلمون أمورًا جديدة، ويمرون بتجارب جديدة تزيد من آفاقهم كثيرًا. وتوسيع منطقة راحتك يؤدي إلى تنمية الثقة ويسمح لك بجعل المستحيل ممكنًا.

لنر تقسيمات المناطق على حدة من النموذج الموضح في الشكل ٧-١

شكل ٧-١ : المناطق الخاصة بالتجارب



منطقة الراحة

منطقة الراحة هي ذلك المكان الدافئ المريح الذي نمكث فيه، حيث نشعر بالسعادة والأمان ولا يمسنا فيه سوء، ويغلفنا القطن، ولا يهم حقًّا ما نفعله لأنه لا يمكن لشيء إيذاؤنا. ونحن نشعر دائمًا بالأمان في منطقة راحتنا، ولكن لسوء الحظ لا يمكننا على الإطلاق أن نكبر في ذلك المكان.

منطقة التعلم/القدرات

تسمى المنطقة التالية لمنطقة راحتنا: منطقة تعلمنا. كيف تنتقل من منطقة راحتك إلى منطقة تعلمك؟ هذا أمر سهل، ابدأ بخطوات صغيرة، ومحفزات صغيرة، ودفعات صغيرة. ابدأ بتجربة أمور لم تفعلها من قبل، وتحد نفسك قليلاً. فكر في الأشياء التي تفعلها الآن بسهولة وطورها أكثر، فلا سبيل للخروج من منطقة راحتنا سوى بتوسيع حدود قدراتنا تدريجيًّا، وبينما نفعل ذلك ندرك أن قدراتنا أكبر مما كنا نعتقد.

متى كانت آخر مرة جربت فيها شيئًا لأول مرة؟ لماذا لا تجرب شيئًا مختلفًا كل يوم حتى تزداد منطقة راحتك، وتتحرك أكثر باتجاه منطقة التعلم؟ يكون الأمر مخيفًا في البداية. الأمر أشبه بتعلم القيادة. ففي البداية تترنح من جانب لآخر على الطريق، وتضغط على جميع تروس تبديل السرعات في السيارة، وتنسى أمر مؤشرات السرعة، وترتبك في إشارات المرور، وترتعد في كل مرة تمر بجانبك شاحنة نقل. ولكن كلما اكتسبت مزيدًا من الثقة، والخبرة، والشجاعة، تستطيع التحكم في السيارة باحترافية أكثر حتى تحصل في النهاية على رخصة قيادة، وتدرك أن القيادة صارت يسيرة للغاية بالنسبة لك.

أما الاسم الآخر الذي أطلقه على هذه المنطقة فهو *منطقة قدراتنا*، وقرارك أن تقرأ هذا الكتاب هو خطوة لدخول منطقة القدرات. وبعض القراء الآن قاموا باختيارات، واتخذوا قرارات بخصوص الأشياء التي سوف يفعلونها خارج شرنقة المجتمع المغلف بالقطن. وباتخاذهم القرار تطبيق ما تعلموه من هذا الكتاب، فهم بالفعل دفعوا بأنفسهم إلى منطقة التعلم.

منطقة الخوف

ننتقل إلى منطقة الخوف، عندما نخرج من منطقة تعلمنا. وبشكل أساسي لأنه صار يفصلنا عن شرنقة مجتمعنا القطني الصغير منطقتان، حيث كنا مغلفين ومحميين من أي أذى. ومنطقة الخوف هي مكان مروع. نضع في هذه المنطقة الأمور غير المرجح فعلها، إلا إذا اضطررنا إلى تخطي الحدود كالحالات الطارئة، والمواقف التي تهدد حياتنا.

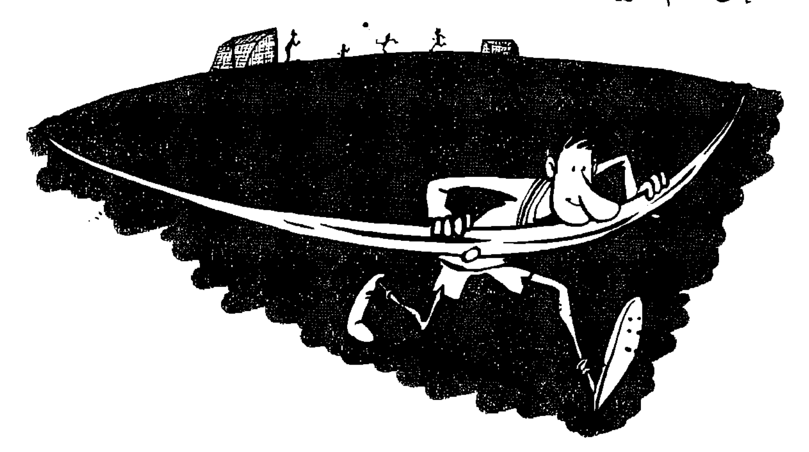
منطقة المستحيل

وراء منطقة الخوف توجد منطقة المستحيل - المكان الذي نضع فيه كل الأشياء التي لن تحدث أبدًا، والأشياء التي لا نستطيع تخيل فعلها تحت أي ظرف. والخطابة العامة هي مثال لأحد تلك الأمور (فبعض الأشخاص يخافون الخطابة العامة أكثر من خوفهم الموت). وهناك أيضًا الحصول على مليون دولار، أو الحرية التي تصاحب تأسيس مشاريع ناجحة، أو أن تكون الرئيس التنفيذي لشركة تساوي ملايين الدولارات، أو المشاركة في سباق ماراثون. كانت هذه هي كل الأشياء الموجودة في منطقة المستحيل الخاصة بي، ولكنها الآن أصبحت عادية وحقيقية في منطقة راحتي.

خذ بضع دقائق لوضع قائمة بالأشياء الموجودة في كل منطقة من هذه المناطق. ما الذي تفعله بكل سهولة، دون أدنى تفكير منك؟ هذه هي منطقة راحتك. ما الذي سيوسع قدراتك قليلاً - ما الذي يمكنك فعله، ويمثل تحديًا بعض الشيء، ولكنك تستطيع فعله إذا بذلت مجهودًا أكثر؟ هذه هي منطقة تعلمك. ماذا عن الأشياء التي ترغب في فعلها بشدة برغم أنها تخيفك كثيرًا، ولكنك ستفعلها إذا اضطررت لذلك؟ هذه هي منطقة الخوف الخاصة بك. وأخيرًا ما الأشياء التي ستحب كثيرًا أن تفعلها، ولكن لا يمكنك أن تتخيل حتى إمكانية حدوثها؟ هذه هي منطقة المستحيل الخاصة بك.

جعل المستحيل ممكنًا

إذن، كيف نجعل المستحيل ممكنًا؟ هذا أمر سهل للغاية. فعندما نوسع منطقة راحتنا حتى تشمل منطقة تعلمنا عن طريق زيادة حدود قدراتنا، وتحدي أنفسنا أكثر، ننمي من مهارتنا وثقتنا، وتصبح تلك المنطقة هي منطقة راحتنا الجديدة الأوسع قليلاً. والآن، ما كان يومًا منطقة خوفنا تحول إلى منطقة راحتنا، ولم نعد نحتاج سوى إلى تعلم الأشياء التي كنا نخاف يوما ما فعلها. وتصبح هذه الأشياء أسهل بكثير، ما كان يومًا مخيفًا وغير مرجح فعله أصبح شيئًا نحتاج فقط إلى تعلم طريقة فعله.



الأمر الرائع الذي يحدث بينما تكبر وتنمو هو أن كل منطقة تبدد ما قبلها من مناطق. فقد تحولت منطقة المستحيل إلى منطقة الخوف، وهذا يعني أن الأشياء التي لم تستطع تخيل حدوثها أصبحت الآن مخيفة ولكنها ممكنة الحدوث، وهكذا تجعل المستحيل ممكنًا.

أصحاب الإنجازات الكبرى يمتلكون منطقة راحة تزداد باستمرار.

ومن ثم، فإن جعل المستحيل ممكنًا هي عملية بسيطة. وأنت تحتاج فقط إلى دخول هذه المنطقة والبحث عن تلك التحديات الصغيرة، وتحقيق بعض النجاحات الصغيرة وبناء الثقة التي سوف تأخذك في هذه الرحلة، أو يمكنك البقاء داخل شرنقة المجتمع المغلف بالقطن والاكتفاء بمشاهدة الحياة تمر من حولك، مثل بريندان، وتأمل أن تصبح محظوظًا.

عندما تصر على تحسين حياتك وتقول: "لا أريد أن أعلق في شرنقة المجتمع المغلف بالقطن بعد الآن، بل أريد بذل مجهود أكبر وفعل شيء رائع للغاية، وسأزيد من منطقة تعلمي، وسأوسع منطقة المستحيل، وأوسع من منطقة خوفي، وأجعل المستحيل ممكنًا" - عندها فقط ستلاحظ التغيير!

وإحدى الطرق لفعل ذلك هي إيجاد طرق جديدة لفعل الأشياء. فالطريقة الأفضل لتغيير حياتك أو ظروفك تتمثل في تغيير معاييرك. هل معاييرك الحالية جيدة بما يكفي لتأخذك حيث تريد الذهاب؟ هل ستساعدك مجموعة أصدقائك الحالية على رفع مستوى المعايير؟ لو كانت مجموعة أصدقاء يكتفون بتجنب الصعوبات، فماذا سيفعلون في كل مرة تحاول الخروج من تلك المنطقة؟ سوف يعوقونك ويجذبونك للخلف.

إذا كانت مجموعة أصدقائي ستتسبب في بقائي في منطقة راحتي، إذن لا أريد البقاء فيها. هل تسير مجموعة أقرانك مع تيار الحياة وحسب، ولا يطمحون لشيء (مثل ذلك الشخص الذي يأتي كل جمعة إلى المقهى ليشكو الأشياء نفسها، أو مجموعة الصديقات اللاتي يذهبن لتناول الغداء معًا، وينتقدن أي واحدة منهن بمجرد ذهابها إلى الحمام)؟ إذا كان ذلك الكلام مألوفًا لك، إذن ربما أنت بحاجة إلى إجراء بعض التغيير. من المؤكد أنك ستفقد بعض الأصدقاء، ولكني أدركت أن أصدقاءك الحقيقيين (الفائزين) هم الذين يستمرون معك للنهاية ويدعمونك في رحلتك للعب لعبة أكبر.

من الجيد أن تأخذ بعين الاعتبار من تقبل نصائحهم. من الذي يعطيك الإرشادات للعب لعبة أكبر؟ ربما حان الوقت لترفع مستوى معاييرك فيما يتعلق بنوعية المعلمين الذين تعتمد عليهم عند الأخذ بالمشورة. أرى أناسًا يأخذون نصائح مالية من

شخص يقود سيارة كومادور ٧٢. أمر لا يُعقل، أليس كذلك؟ إذا كان ماهرًا في النصائح المالية، فلماذا لا يزال يقود هذه السيارة العتيقة؟ وأرى أشخاصًا يأخذون نصائح من طبيب يزيد وزنه عن الوزن الطبيعي بـ ٣٠ كيلوجرامًا ويدخن بشراهة. هذا ليس الناصح الذي أريد منه نصائح حول صحتي، وأرى أشخاصًا انفصلوا ثلاث مرات يقدمون نصائح حول العلاقات الشخصية. فشخص فشل ثلاث مرات في علاقات بمثل هذه الأهمية ليس على الأرجح هو الشخص المناسب لينصحك بالطريقة المناسبة للحفاظ على علاقاتك الشخصية، ولا تقبل نصيحة عمل من شخص يطرد من وظيفة بعد الأخرى.

ابحث عن تلك التحديات الصغيرة وقصص النجاح الصغيرة.

واحدة من الأشياء الأخرى التي يمكن أن نفعلها لنغادر منطقة راحتنا، وندخل هذا المكان الجديد هي توسيع حدود قدراتنا. يمكننا تحفيز وتحدي أنفسنا من أجل الحصول على حياة مليئة بالطاقة والإثارة والحماسة والتحديات التي تحول كل يوم إلى مغامرة جديدة، والجزء المثير في حياتنا يقع خارج حدود منطقة راحتنا.

ولذا، كم من السهل أن تتحدى نفسك كل يوم؟ متى كانت آخر مرة لم تشرب فيها قهوة لأسبوع كامل؟ متى كانت آخر مرة لم تتناول فيها قالب شيكولاته لشهر كامل؟ التحديات الصغيرة هي التي تجعلك تقول: "أنا صلب بما يكفي، وجيد بما يكفي، وقوي بما يكفي" - أشياء كهذه يمكن أن تدفع الحدود التي وضعتها لنفسك. لدي صديق بلغ الخمسين من العمر للتو، كان كلما كبر عقدًا من الزمان، أقلع عن المشروبات الغازية لعام كامل، فقط ليتحدى نفسه، ويتأكد من أنه قادر عن التخلي عنها. هذه هي طريقته ليوسع حدود قدراته وليختبر هذه الحدود.

كيف يمكنك تحدي نفسك؟ ما الذي يمكنك أن تتخلى عنه أو تتوقف عن فعله؟ ما الأمور السلبية أو الهدامة التي تريد التخلص منها؟ وهناك شيء آخر يمكنك فعله لتغادر منطقة راحتك، ألا وهو التوقف عن فعل الكثير من الأشياء في وقت

واحد، وتوقف عن فعل ١٠٠ شيء بشكل سيئ، وابدأ بفعل شيئين رائعين ولكن بشكل جيد للغاية.

وبرغم أنك تشرع في القيام بالأمر، فإنك لا تستطيع لعب لعبة أكبر إذا لم تكن جاهزًا لمغادرة منطقة راحتك.



"جانييل" ــ تحمَّل لتفوز

من وقت لآخر، أتشرف بتوجيه متحدث ملهم؛ شخص يكسب رزقه من التحدث في المؤتمرات والاجتماعات والندوات، أو شخص يريد استخدام الخطابة ليكون خبيرًا في مجاله أو لتسويق أعماله.

إنني لا أقدم هذه التوجيهات كثيرًا لأني أجد عددًا قليلاً جدًّا من الأشخاص الجاهزين لفعل ما يحتاج إليه الأمر. القليل سيضغطون على أنفسهم بالقوة الكافية لمغادرة منطقة راحتهم، وتحقيق النتائج المرجوة؛ ولكن "جانييل" كانت مختلفة. فكانت تفعل كل ما أكلفها به: أنجزت كل المهام التي كلفتها بها، وطبقت كل فكرة طورتها معها، ونفذت كل إستراتيجية ابتكرتها.

في النهاية سألتني إذا ما كنا نستطيع تقديم ندوة، والتحدث علانية على المنصة معًا، فكان ردي المعتاد على مثل هذا الطلب هو الرفض، ولكني قررت إعطاء "جانييل" فرصة. فقلت لها: "جهزي أنتِ كل شيء، الوقت والمكان والأدوات اللازمة ومتطلبات الندوة، وادعي ١٠٠ شخص للندوة، وسأحضر لأتحدث مجانًا". وأصعب من ذلك أيضًا أنه كان عليها تحضير خطاب لتلقيه لأول مرة أمام ١٠٠ شخص. ومعظم الناس يعتبرون هذا تحديًا في حد ذاته، ناهيك عن فكرة التحدث أمام ١٠٠ شخص، فهذا ضغط كبير (في الحقيقة، أظهرت البحوث أن واحدًا من كل أربعة أشخاص يخافون الخطابة أكثر من خوفهم الموت!).

حضر الندوة حوالي ٢٠٠ شخص ووقفت "جانييل" على المنصة، وقامت بتقديم عرض تقديمي أفضل مما قدمت أنا. أخبرتني بأنها كانت قلقة وخائفة للغاية، ولكنها كانت مسرورة بأنها ضغطت على نفسها، وبذلك أصبحت واثقة بأنها تستطيع الآن فعل ما أرادت دومًا فعله.

ملخص الفصل السابع

- اخرج من منطقة راحتك.
- وسّع منطقة راحتك لتشمل منطقة [illegible]
- كلما وسعت منطقتك إلى أعلى، تحوّل المستحيل إلى الممكن.
- الطريق الأمثل لتغيير ظروفك هو تغيير عاداتك.
- ابحث عن مجموعة أصدقاء لك لديها نية أعلى.
- احرص على أقرانك لأنهم لا يقبلون أعذارك.
- تحدَّ نفسك كل يوم.

خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل الثامن

لا تنخدع بالأكاذيب الخمس الكبرى

هناك خمس أكاذيب كبرى تمنعنا من إحداث أي تغيير جوهري في حياتنا. تلك الأكاذيب، كما سنرى، بالتأكيد تمنعنا من لعب دور أكبر.

الأكذوبة الأولى: ليس لدي وقت كاف

كم عدد المرات التي سمعت فيها شخصًا يقول "ليس لدي وقت كاف وحسب" أو "سوف أفعل ذلك عندما.."(عندما أربح اليانصيب، عندما أتزوج، عندما يكبر الأولاد، عندما أتقاعد... إلخ)؟ لديك بالضبط الوقت نفسه الذي كان يملكه موزارت ومايكل أنجلو ومحمد على ومارجريت تاتشر والأم تريزا والقائمة طويلة...

يملك الجميع الأربع والعشرين ساعة نفسها في اليوم، لذلك استغل كل دقيقة بحكمة.

نقضي جميعًا الأربع والعشرين ساعة نفسها في اليوم الواحد. وما يميزنا حقًّا كأفراد هو طريقة استغلال الوقت. فالأربع والعشرون ساعة تساوي ١٤٤٠ دقيقة! كيف تقضي وقتك؟ غالبًا ما نؤجل الأشياء، بانتظار إيجاد الوقت لها أو الوقت المثالي الذي للأسف لا يأتي أبدًا، بالنسبة لمعظم الأشخاص.

كم سيكلفك إيجاد مزيد من الوقت كل أسبوع؟

إننا نعيش في عالم السرعة.

إننا نعيش في عالم السرعة، أليس كذلك؟ نريد كل شيء الآن وعلى الفور، لم تعد القهوة الفورية سريعة بشكل كاف، بالنسبة لنا. كيف يمكنك القيام بالأشياء بدون الحاجة للمزيد من الوقت؟ ابحث عن طريقة لدمج نشاطاتك، فإذا استطعت توفير ١٠ دقائق هنا و١٠ دقائق هناك، فستجد نفسك وفرت ساعة قبل أن تدرك ذلك. كم تساوي الساعة بالنسبة لك في مجتمع صار يتقدم بسرعة مليون ميل في الساعة؟

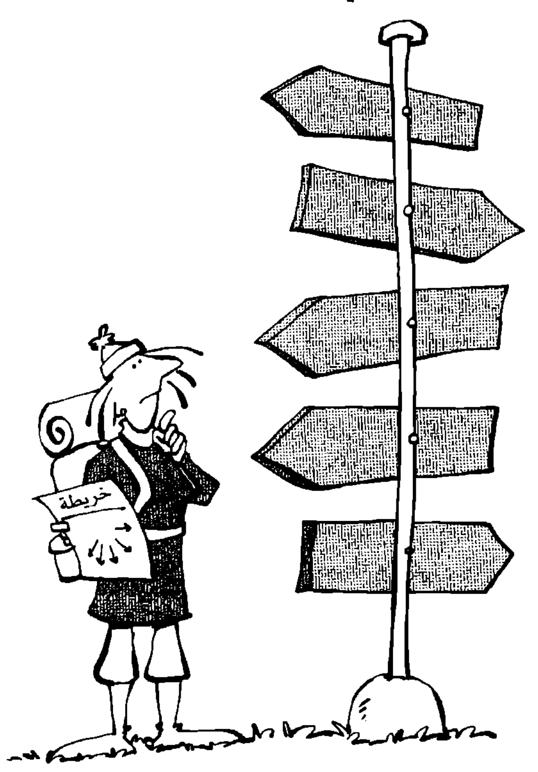
يسألني الناس عادةً كيف أستغل يومي استغلالاً مناسبًا لي! ها هي بعض الأفكار البسيطة التي تساعد على دمج نشاطاتك مع بعضها البعض. أولاً، توقف عن الاستماع إلى الراديو بينما تقود سيارتك، واستمع لشيء يضيف جديدًا لحياتك. يمكن أن يكون هذا الشيء موسيقى، أو مقدمًا يعطيك أفكارًا حول طريقة تغيير حياتك أو كتابًا صوتيًّا، لماذا لا تعامل سيارتك على أنها جامعة محمولة؟

عادة ما أستمع إلى جهاز الآي فون أو الآي باد سواء كنت على الطائرة، أو ذاهبًا للركض، أو اركض على المشاية في صالة الألعاب الرياضية، هذه طريقة رائعة للقيام بالعديد من المهام في وقت واحد، وإيجاد المزيد من الوقت. إنني أوفر مزيدًا من الوقت عن طريق إجراء المكالمات الهاتفية في أثناء قيادة السيارة أو في أثناء تمشية الكلب، وأجري أيضًا العديد من الاجتماعات في أثناء السير مع الموظفين وأحيانًا مع العملاء!

أظهرت الأبحاث أننا نتحدث إلى أولادنا في المتوسط ٧ دقائق في اليوم الواحد. ابحث عن فرصة لدمج أي نشاط مع الحديث. لماذا لا نخلق المزيد من الوقت لأولادنا عن طريق جعلهم يساعدوننا على إعداد العشاء أو حفلات الشواء، وبذلك تزيد من تواصلك معهم، وتوطد علاقتك بهم أو قوموا ببعض الأنشطة معًا، مثل الركض والتحدث.

وفي نهاية كل يوم، خذ ١٠ دقائق لوضع قائمة بالمهام التي تريد إنجازها في اليوم التالي، وضع علامات على أهم ثلاثة أشياء تحتاج إلى إنجازها. وبذلك عندما تبدأ يومك، لن تهدر وقتك الثمين في معرفة أولوياتك لهذا اليوم.

كثيرًا ما يُسأل المؤلفون أين يجدون الوقت لتأليف كتاب. فمن الطبيعي أن الكتب لا تؤلف نفسها. وتأليف كتاب هو أمر أردت دومًا فعله منذ وقت طويل، ولذلك جعلته اليوم إحدى أولوياتي، ووجدت الوقت الكافي لإنجازه. إذا أردت شيئًا بشدة فسوف تجد الوقت الكافي لجعله يتحقق.



الدقائق التي تختلسها من هنا وهناك هي سبيلك لإيجاد المزيد من الوقت في يومك. توقف عن اختلاق الأعذار وابدأ في استعادة وقتك الضائع. وأروع طريقة للحصول على المزيد من الوقت، ومن ثم إنجاز المزيد من المهام، هي وضع

تليفزيونك في صندوق، وإغلاقه بالشريط اللاصق، وتركه في منزل صديق لك لبضعة شهور. وسوف تندهش من كمية الوقت الذي تضيعه في الاستمتاع بالشاشة المسطحة.

المهم هو ما تفعله وليس متى تفعله، فهذا ما يهم حقًا.

الأكذوبة الثانيـة: تقدمت في العمر كثيرًا أو لا أزال صغيرًا

لم يفت الأوان *أبدًا* ولا يزال الوقت مبكرًا للغاية لتبدأ لعب لعبة أكبر. لا تبالِ بالعمر. المهم هو ما تفعله وليس متى تفعله، فهذا ما يهم حقًّا.

إننا نبدأ بإخبار أنفسنا: "أوه، لا أزال صغيرًا لأملك مليون دولار"، "لا أزال صغيرًا لأتدرب على الأوليمبياد"، "من المبكر البدء في تأسيس شركتي الخاصة"، "لست جاهزًا لإعطائها فرصة"، ويمر الوقت خلسة ونستمر نحن في التأجيل. وتجد نفسك تقول - دون أن تدرك - إنك تقدمت في العمر كثيرًا، لقد فات الأوان، وبطريقة ما ينتهي الوقت ولا تتحقق أحلامنا أبدًا. العمر ليس سوى أرقام، وما يهم هو كيف تفكر، وكيف تشعر على المستويين البدني والعقلي. انظر إلى "جيسيكا واتسون" أصغر فتاة تبحر وحدها حول العالم عام ٢٠١٠ وهي تبلغ من العمر ١٦ عامًا فقط، وأثبتت أنها بالتأكيد ناضجة بما يكفي لقبول التحدي.

بمقياس آخر هناك "مايك جاجر" المغني الرئيسي في فرقة "رولينج ستونز"، الذي غنى في حفل توزيع جوائز غرامي وعمره ٦٧ عامًا، وقضى وقتًا مذهلا في الغناء على المسرح، ليصدم الحضور بأدائه، كما فعل دومًا في العشرينات من عمره.

انظر إلى هؤلاء الأشخاص، وإلى ما حققوه من أشياء رائعة في صغرهم وكبرهم:

- كتب "موزارت" سيمفونيته الأولى وعمره ٧ أعوام.

- حصلت "ناديا كومانيتشي" على العلامة الكاملة سبع مرات متتالية في رياضة الجمباز في أوليمبياد مونتريال وعمرها ١٤ عامًا.
- فازت "شين جولد" بثلاث ميداليات ذهبية في الأوليمبياد وعمرها ١٦ عامًا.
- أصبح "مارك سنكلير" أصغر عداء أكمل سباق الماراثون في جميع القارات وعمره ٢٤ عامًا.
- أصبح "جون فرانسيس كينيدي" الرئيس الأمريكي وعمره ٤٣ عامًا.
- أصبح "ويليام بيت" الابن رئيس وزراء بريطانيا وعمره ٢٤ عامًا بعد رفضه قبول المنصب قبل ذلك بعام.
- أصبح "جورج فورمان" بطل العالم في الملاكمة للوزن الثقيل وعمره ٤٥ عامًا.
- عادت "مارتينا نافراتيلوفا" إلى ممارسة التنس في بطولة ويمبليدون، وقامت بتمثيل الولايات المتحدة الأمريكية عام ٢٠٠٤ في أوليمبيات أثينا وعمرها ٤٧ عامًا.
- أسس "راي كروك" سلسلة مطاعم ماكدونالدز وعمره ٥٣ عامًا.
- أصبحت فرقة "رولينج ستونز" الغنائية أعلى الفرق التي حققت أرباحًا وهم في منتصف الستينيات من العمر.
- في مايو عام ٢٠٠٨ أصبح "كاتسوسوكي ياناجيساوا" أكبر شخص يتسلق جبل إيفرست وكان عمره يناهز ٧٢ عامًا.
- بدأت "روث روثفارب" العدو وعمرها ٧٢ عامًا، بعد أن سئمت أحاديث الجنازات المملة، وشاركت في أول سباق ماراثون لها وعمرها ٨١ عامًا.
- استمر "بابلو بيكاسو" في رسم اللوحات حتى وفاته وعمره ٩٣ عامًا.
- استمر "ليوبولد ستوكوسكي" في قيادة الفرق الموسيقية وتسجيل الموسيقى حتى وفاته وعمره ٩٥ عامًا، ووقع على عقد تسجيل أغان وعمره ٩٤ عامًا.
- استمر الممثل الكوميدي "جورج بيرنز" في الظهور على المسرح وعلى الشاشة حتى وفاته، وكان آخر ظهور له في السينما وعمره ٩٨ عامًا.

- أخرج "مانويل دي أوليفيرا" ١٦ فيلما بعد أن تخطى عمره التسعين.
- ظل الملحن "إليوت كارتر" نشيطًا بعد أن تخطى التسعين، وكان آخر أعماله في عيد ميلاده المائة.
- قدم المخرج المسرحي "جورج آبوت" آخر عرض لمسرحيته *Broadway* على خشبة المسرح الذي يحمل اسم المسرحية "برودواي" نفسه وعمره ١٠٠ عام.
- كانت "دورثي جيببن" أكبر رئيسة بلدية عمرًا في الولايات المتحدة الأمريكية، وهي رئيسة بلدية أوشين بريز بارك، فلوريدا، وعمرها ١٠٠ عام.

لا تبال بالعمر! فالوقت الأمثل لفعل ما تريد فعله هو الآن.

لم يفت الأوان أبدًا، ولا يزال الوقت مبكرًا للغاية للعب لعبة أكبر.

الأكذوبة الثالثة: منشغل للغاية

إذا أردت شيئًا بشدة، فإنك تستطيع أن تجعله يحدث. ومن السهل للغاية أن تكون مشغولاً بفعل لا شيء، من السهل أن تملأ جدولك بأمور تبقيك بعيدًا عن تحقيق أهدافك، فبعض الأشخاص يتخذون من "الانشغال" عذرًا للتهرب مما يتعين عليهم فعله حقًّا. فعلى سبيل المثال، من الممكن أن يقول الوالد: "أنا مشغول للغاية في إحضار أطفالي من الحضانة، ولذلك لا أستطيع الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية". هل يمكن اعتبار ذلك عذرًا؟ لنر:

- هل هناك حضانة ملحقة بصالة الألعاب الرياضية التي ترتادها؟ هل من الممكن إحضار أطفالك مبكرًا من الحضانة، ومن ثم يمكنك ترحيل الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية إلى بداية اليوم أو نهايته؟
- هل أنت الشخص الوحيد الذي يقوم بإحضار الأطفال يوميًّا أم أن هناك شخصًا آخر أو فردًا من الأسرة أو صديقًا يمكنه أن يتحمل تلك المسئولية لمرة أو مرتين في الأسبوع لتحاول توفير بعض الوقت؟

- لِمَ لا تأخذ أطفالك في نزهة بالدراجات أو على الأقدام في الحديقة بعد أن تحضرهم من الحضانة؟ لن يكون الأمر مثل الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية، ولكنك سوف تقضي بعض الوقت مع أطفالك وتمارس التمارين الرياضية في الوقت نفسه.

أحيانًا، كونك منشغلاً ليس إلا عذرًا مقنعًا. فإذا أردت حقًّا أن تفعل شيئًا، فأنت قادر على إيجاد الوقت اللازم له. وانشغالك بعدم فعل شيء هو في الحقيقة محاولة لتجنب اتخاذ قرارات في أمور أهم بكثير في حياتك. وذلك قد يشتمل على:

- أنا مشغول للغاية بتنظيف غرفتي، لذلك ستبقى الأشياء كما هي (برغم أنك تتحدث باستمرار عن ترتيب الغرفة).
- أنا مشغول للغاية بإجراء بعض مكالمات المبيعات (في هذه الحالة، خوفك الرفض يمكن أن يمنعك من رفع سماعة الهاتف وإجراء تلك المكالمات حتى إن كانت هناك خطورة على وظيفتك إذا لم تحقق المبيعات المستهدفة).
- أنا مشغول للغاية في محادثة أولادي المراهقين بخصوص الرجوع للمنزل في وقت متأخر من الليل (إذا لم تتحدث معهم حول هذا الموضوع، ووضعت لهم بعض الحدود، فمن المؤكد أن ذلك السلوك السيئ سيتكرر مرة أخرى).

هل وضحت الصورة؟ الكثير من الأشخاص يتظاهرون بالانشغال ليتجنبوا القيام بأمور لا يريدون فعلها. أحيانًا الخوف هو الذي يمنعهم، وأحيانًا أخرى يكون الكسل أو الرغبة في التأجيل. وأيًّا كانت الأسباب إذا أردت شيئًا بشدة، فستجد دائمًا الوقت اللازم للقيام به.

الأكذوبة الرابعة: مال غير كاف

الأشخاص الذين يقولون إنهم لا يملكون المال الكافي، يمكن أن يكونوا متهمين بـ:

- شراء أشياء لا يحتاجون إليها.
- إنفاق أموال ليست ملكهم باستخدام كروت الائتمان.
- شراء أشياء لإبهار الآخرين وحسب.

هناك دائمًا طريقة للحصول على المزيد من الأموال. ولتبدأ من الصفر ستحتاج إلى:

- ميزانية وخطة توفير.
- مدة زمنية محددة تعمل فيها.
- فكرة واضحة للغاية حول سبب رغبتك في الحصول على تلك الأشياء.
- رغبة حقيقية لجعلها تحدث (انظر الفصل العاشر).
- مثابرة.
- صبر.
- قوة إرادة.

إذا لم تكن متأكدًا من أين تبدأ:

- احصل على نصيحة من مخطط مالي أو من البنك الذي تتعامل معه – يمكنهم أن يضعوك على بداية طريق تحقيق خططك المالية.
- اطلب المساعدة.
- ابدأ عاجلاً وليس آجلاً. إذا استطعت توفير خمسة دولارات فقط في اليوم، فأقلع عن شرب القهوة على سبيل المثال أو عن أي شيء منخفض التكلفة، واستثمره بفائدة ٥ ٪، والذي سيساوي في خمس سنوات ١٠,٥٨٨ دولارًا أو ٢٤,١٠٢ دولار في عشر سنوات.

ابدأ عاجلاً وليس آجلاً.

الأكذوبة الخامسة: معلوماتك غير كافية

ليس هناك وقت أفضل من الآن للبحث عن المعلومات. فلقد أصبحنا على بعد نقرة واحدة فقط من الحصول على معلومات غير محدودة تقريبًا، حيث يمكننا البحث باستخدام محرك البحث جوجل ومحركات البحث الأخرى على الإنترنت

لنجد كل شيء نحتاج إلى معرفته. ولقد بحثت مؤخرًا عن "كيف تتعلم اللغة الأسبانية" وحصلت على ٢١ مليون نتيجة في ٠,٢٥ ثانية. وهو أمر لا يصدق!

يمكننا السؤال والحصول على الإجابات حول كل شيء، ويمكننا البحث عن الأشخاص والتواصل معهم عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي عبر موقع لينكد إن، وفيسبوك، وتويتر، وآلاف المواقع الأخرى المخصصة للتواصل الاجتماعي - لقد تحول العالم إلى ما يشبه قرية صغيرة.

يمكنك أن تتعلم أي شيء تقريبًا، في أي وقت خلال الأربع والعشرين ساعة في اليوم طوال الأسبوع. مع وجود كل تلك البرامج الدراسية التي توفرها الجامعات وكليات التكنولوجيا والتعلم عن بعد، يمكنك تحديد مواعيد دراستك بسهولة لتناسبك، ويمكنك استكمال برنامج تنمية المهارات عن بعد مع شركات من حول العالم من بيتك أو مكتبك. يمكنك الحصول على تطبيقات لهاتفك المحمول، والتي سوف تساعدك على فعل جميع أنواع الأشياء الرائعة، وتعلم لغة ثانية، وخسارة الوزن، وكسب لياقة بدنية، وإعداد الميزانية. صارت النصائح والمعلومات في جيبك.

يمكنك أن تجد على الرابط التالي: www.playabiggergame.com.au جميع المقاطع المحفزة، والملهمة، والتي تحمسك لتحقق أهدافك. ونقدم مقابلات مع أشخاص ناجحين، ونسجل مقاطع فيديو حول طريقة الحصول على نتائج، كما لدينا مدونة إلكترونية حول أصحاب الإنجازات الكبرى، ونرسل أحدث الأخبار والنصائح والإرشادات عن كيف تحقق المزيد وتكون المزيد وتفعل المزيد وتمتلك المزيد، وكل هذا مجانًا.

لا يوجد لديك عذر ألا تبحث عن كل معلومة تحتاج إليها؛ لتحقيق أكبر أحلامك، ولن تلعب لعبة أكبر أبدًا إذا استمررت في العيش بهذه الأكاذيب الخمس. لذا توقف عن استخدامها كأعذار لعدم قدرتك على أن تكون أفضل شخص يمكنك أن تكونه، ابدأ في التطور والتنمية لتكون نجمًا.

"ريان" ـ إعادة اكتشاف الشغف

أُجْري كل عام سلسلة من الندوات في عواصم العالم، ويحضر الآلاف تلك المحاضرات التي تدور حول لعب لعبة أكبر.

حضر "ريان" واحدة من تلك الندوات مع والديه، أنا لم أتعرف على ريان، وعلمت قصته، وتأثير الندوة فيه، عندما أرسلت خطيبته لي دعوة لحضور إطلاق ألبوم ريان الجديد، فذهبت وقابلت خطيبته، "دياني"، وتحدثنا قليلاً عن كيفية إطلاق "ريان" ألبومه.

وأخبرتني بأنها أقنعت "ريان" بحضور إحدى ندواتي، لأنه من أنبغ وأكثر الموسيقيين الموهوبين الذين قابلتهم في حياتها، وأحبته بشدة، كان مشاركًا في فرقة من الأصدقاء، وكان لامعًا يجذب الكثير من الأنظار. ولكن عندما بدا كأنهم على وشك النجاح، تزوج أحد أعضاء الفرقة وترك الفرقة، وقضوا وقتًا طويلا يبحثون عن بديل له، وعندما وجدوا واحدًا، لم يكن مناسبًا على الإطلاق، مما تسبب في ترك عضو آخر الفرقة، وبعد ذلك انحل كل شيء، وانهارت الفرقة، واستسلم "ريان".

أدركت "دياني" أن "ريان" يعشق الموسيقى، ولم تصدق أنه استسلم، واعتقدت أن الندوة يمكن أن تبعث شغفه للموسيقى مرة أخرى، ومن المؤكد أنها فعلت، لأنني كنت أحضر حفل إطلاق ألبومه الجديد.

ماذا كان المحفز؟ أدرك "ريان" أنه يحتاج إلى التحكم في نتائجه، وبدلاً من ترك الظروف لتشكل حياته، احتاج إلى معرفة كيف يواجه الظروف.

لا يمكنك تغيير الظروف دائمًا، ولكن يمكنك اختيار توجهك حيالها، وهذا يسمح لك باختيار سلوكك وأفعالك للرد عليها. ترك "ريان" الظروف (انهيار الفرقة) تشكل نتائجه (لا مزيد من الموسيقى)، وعندما قرر أن يتحكم في نتائجه، واختيار توجهه (أستطيع، وسوف أجعل ذلك يحدث) وبعد ذلك أخذ الخطوة المناسبة (وجد فرقة شغوفة بالموسيقى مثله، وجاهزة لجعلها أولوية في حياتهم) جاء الألبوم تقريبًا بالسرعة نفسها، ولكن الأهم من ذلك أن "ريان" قد أضرم نار شغفه من جديد وأشعل حماسته تجاه ما يحب.

ملخص الفصل الثامن

- هناك خمس أكاذيب نخبر بها أنفسنا تمنعنا من التطور، وهي:

- *ليس هناك وقت كافٍ*. أوجد الوقت، تملك القدر نفسه من الوقت الذي يملكه الجميع، استغل الوقت بحكمة، ومن السهل أن توفر ساعة لما تريد القيام به.

- *تقدم عمري كثيرًا أو لا أزال صغيرًا*. مجرد ترهات! العمر ليس سوى مجرد أرقام.

- *مشغول للغاية*. رتب أولوياتك بشكل سليم، وإذا أردت شيئًا بشدة، فستجد له الوقت.

- *لا يوجد مال كافٍ*. ضع إستراتيجيات مالية جديدة، وهناك الكثير من الطرق لكسب المال.

- *المعرفة غير كافية*. ابحث عنها. نحن نعيش في عصر المعلومات، ويمكنك تعلم أي شيء، فلم يعد هناك أي عذر لعدم قدرتك على تتبع المعلومات اللازمة لتحقيق أكبر أحلامك.



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل التاسع

احذر سارقي الأحلام

سارقو الأحلام هم الأشخاص الذين لم يحققوا أي شيء، ومع ذلك هم خبراء في كل شيء، ويريدون أن يعوقوك ويمنعوك الخروج من شرنقة الغلاف القطني؛ لأنك من الممكن أن تثبت أنك أفضل منهم قليلاً، أو من الممكن أن تحقق أكثر منهم قليلاً، أو تكون أكثر نجاحًا، وتفعل أمورًا لم يفعلوها من قبل. يريد سارقو الأحلام إعادتك إلى شرنقة الغلاف القطني مرة أخرى، وبذلك يضمنون أنك لن تبتعد عنهم وتتركهم في طريقهم العادي.

سارقو الأحلام هم الأشخاص الذين لم يحققوا أي شيء، ومع ذلك هم خبراء في كل شيء.

أنت تصادف سارقي الأحلام كل يوم. كم عدد الأشخاص الذين يتدخلون في حياتك ويقولون لك: "ينبغي ألا تفعل ذلك"، "تلك ليست فكرة جيدة"، "لا تذهب إلى هناك"، "لا تجرب ذلك"، "هذا لن ينفع"، "لا تستطيع فعل ذلك"؟

أجرى بعض العلماء الأمريكيين تجربة: وضعوا مجموعة من القرود في غرفة، ووضعوا لها سلمًا، وفي نهاية السلم سباطة من الموز، وكلما حاولت القرود تسلق

السلم، يتم رشها بخرطوم مياه باردة جدًّا للغاية، وبذلك تتراجع إلى الخلف في زاوية الغرفة وهي ترتعش من البرد. جلست القرود حتى أحست بالدفء ثم ذهبت للحصول على الموز من جديد، ولكن بمجرد أن لمست السلم حتى اندفعت المياه مرة أخرى، ومثل المرة السابقة تراجعت القرود إلى الزاوية مرة ثانية.

وتكرر السيناريو أكثر من مرة، حتى امتنعت جميع القرود في النهاية عن الاقتراب من السلم، ثم قام العلماء بأخذ أحد القرود، ووضعوا قردًا آخر مكانه، وقف في البداية وهو يقول في نفسه: "لا أعرف ما مشكلتكم، ولكن يوجد موز هناك". وذهب للحصول على الموز؛ ولكن قبل أن يصل إلى السلم، أمسكت به بقية القرود، وسحبته بعيدًا عن السلم. وفي كل مرة حاول ذلك القرد الاقتراب من السلم أمسكت به - ما الذي سيحدث - حتى توقف عن محاولة الوصول إلى الموز.

وكرر العلماء تغيير القرود بالطريقة نفسها واحدًا تلو الآخر، حتى أصبحت جميع القرود في الغرفة لم تُعاقب بالماء البارد. وبرغم أن القرود الجديدة لم تمر بتجربة رش الماء البارد، فإنه لم يحاول أحد منها الوصول إلى الموز.

أتساءل الآن كم عدد "القرود" في حياتك، هؤلاء الذين يخبرونك بألا تذهب إلى هناك، وألا تفعل ذلك، ولا تجرب هذا، برغم أنهم لم يجربوه بأنفسهم، ولم يزعجوا أنفسهم بالنهوض والمحاولة، ولكنهم سعداء بسرقة أحلامك، وإعطائك المبررات الكافية لماذا لم تستطع، ولن تستطيع، ولا ينبغي أن تستطيع تحقيق أحلامك.

وسارقو الأحلام ليسوا فقط الزملاء والأصدقاء وأفراد الأسرة الذين يحاولون سرقة أحلامنا، ولكن من الممكن أن نكون نحن أنفسنا سارقي أحلامنا. فهناك عدة طرق نستخدمها لنسرق أحلامنا، ونخرب إنجازاتنا.

الخوف

أحد الطرق التي نسرق بها أحلامنا هو الشعور بالخوف، لدينا ذلك الشعور بالخوف يتمثل في التخلي عن الأمان الذي توفره لنا شرنقة الغلاف القطني،

الخوف من الخروج من الشرنقة والترقي. فإذا جربنا أمرًا لم يجربه أحد من قبل، ولم ننجح فيه نكون عندها فاشلين، ونخاف ألا نكون مناسبين بالدرجة الكافية، وأقوياء بالدرجة الكافية، ومتفانين بالدرجة الكافية لإنهائه. نخاف أيضًا أن ذلك قد يمثل تحديًا كبيرًا، وقد يكون صعبًا، ولذا نقرر أنه من الأفضل البقاء داخل شرنقة الغلاف القطني، ونكون أشخاصًا عاديين وحسب.

في النهاية، الطريقة الوحيدة للتغلب على الخوف هي إما بالتقصي والبحث عما يلزم لتحقيق ما تريده، لتمتلك المعرفة والثقة اللازمتين لجعل ذلك حقيقة، أو أن تنتقل إلى النهاية مباشرة، وتجرب وترى ماذا سيحدث.

انتقل إلى النهاية مباشرة وجرب وانظر ماذا سيحدث.

التصنيفات

نحن نسرق أحلامنا عندما نقبل أن يصنفنا الآخرون، فعندما يصنفنا الآخرون، نقبل ذلك على أنه حقيقة، ونعيش حياتنا وفقًا لتلك التصنيفات. يبدأ ذلك منذ يوم ولادتنا: هي ذكية للغاية، وهو يحب الطعام.

ويتم تصنيفنا في المدرسة: هي ماهرة في الرياضيات، هي عداءة ماهرة، هو لا يمكنه التهجي. ثم نحصل على مزيد من التصنيفات في العمل: هو مغرور، وهي ليست قائدة ماهرة، ونقبل تلك التصنيفات التي تثقلنا. ونحن نحملها معنا من وظيفة إلى وظيفة، ومن علاقة إلى علاقة. يجب أن نكون قادرين على تجاوز تلك التصنيفات، ونتخلص منها. يجب أن نثق في حقيقة شخصيتنا اليوم، وليس ما يعتبره شخص أن هذا ما كنا عليه في الماضي. ما التصنيفات التي تحملها معك سواء أكانت غير حقيقية مطلقًا أم أنها لم تعد حقيقية؟

الأعذار

اختلاق الأعذار طريقة أخرى نسرق بها أحلامنا. فمن السهل اختلاق الأعذار في مثل ذلك المجتمع المغلف بالقطن. تذكر آخر مرة قلت أو قال شخص مقرب منك إنه قرر خسارة بعض الوزن. "بداية من يوم الاثنين سوف أبدأ حمية غذائية، ولن أتناول أية أطعمة دسمة". وبعد بضعة أيام من الحمية الغذائية الناجحة، وفي أثناء احتساء الشاي تجد تلك القطعة من البسكويت بالشيكولاتة، وتقول لنفسك: "قطعة واحدة لن تضر!". وبدون أن تدرك تجد نفسك قد أنهيت علبة كاملة من البسكويت.

أو من الممكن أن تكون قررت الإقلاع عن المشروبات الغازية، وبينما أنت تجلس في مؤتمر تتناول عصير البرتقال الطبيعي أو المياه يأتي شخص ويعرض عليك قائلاً: "لِمَ لا تشرب كأسًا من المشروب الغازي؟". وتقبل بعد أن يعرض عليك أكثر من مرة، وتقول في نفسك: "كوب واحد لن يضر!" وبعد ذلك تجد نفسك تتحدث مع أصدقائك وأنت تضحك وتتناول مشروبًا غازيًا، ثم تقول بعد ذلك: "لم يكن الأمر ناجحًا على أية حال، أو لم أكن لأستطيع الاستمرار". من السهل أن تختلق لنفسك الأعذار لتستسلم، وكلما فعلت ذلك أكثر، أصبح ذلك أسهل.

إذا كنت قد بررت لنفسك عدم حصولك على نتائجك المرجوة من قبل باختلاق أعذار مقنعة، فلقد حان الوقت لتصبح أقوى، وتضغط على نفسك، وتبدأ تحت أي ظرف، وبدون أعذار، وبدون تذمر، وبدون مبررات واهية، ابدأ وحسب، فهناك شيء واحد فقط أسوأ من الكذب على الآخرين - هو الكذب على نفسك.

الإنجازات الزائفة

هناك شيء آخر نفعله أيضًا، ألا وهو إحساسنا الزائف بالإنجاز. فالمجتمع المغلف بالقطن يشجعنا على إعطاء الآخرين تربيتة على ظهورهم حتى إن لم يستحقوها لدرجة أنها تتحول إلى عادة، فنخبر أصدقاءنا بأنهم قاموا بعمل رائع حتى إن لم نصدق ذلك في الحقيقة. وعندما تذهب إلى المطعم، وتجد الطعام

سيئًا ويسألك النادل: "هل أعجبك كل شيء؟"، فتقول له: " نعم أعجبني. شكرًا لك". ولكنك تقول في نفسك إنك لن تأتي مجددًا إلى هذا المطعم قط. هل يبدو هذا الكلام مألوفًا بالنسبة إليك؟

لقد فقدنا القدرة على أن نكون صادقين، فنخبر أولادنا "أنتِ أفضل راقصة باليه رأيتها في حياتي!"، ونحن ندرك أنهم ليسوا كذلك، لقد سلمنا بهذه الفكرة الزائفة أن تربيتك ظهر الآخرين وهم لا يستحقون ذلك هي طريقة لتشجيعهم على أن يكونوا رائعين؛ ولكن ستخبرك أسرتي بأن ذلك لا يحدث في منزلنا.

لدي أربعة أولاد، وأحبهم أكثر من حبي الحياة نفسها، فهم أفضل شيء في حياتي؛ ولكن أولادي يعلمون جيدًا أنهم لن يحصلوا على تربيتة على الظهر بدون أن يستحقوها. لا تفهم الأمر بشكل خاطئ، فأنا أشجعهم، وأوجههم، وأساعدهم بكل الطرق الممكنة، ولكن لم أخبرهم أبدًا بأنهم رائعون في شيء ما وهم ليسوا كذلك، لأنهم سيدفعون ثمن ذلك في المستقبل، فإذا أخبرت طفلك بأنه رائع في شيء ما ("أنت أفضل مغنٍّ سمعته في حياتي") ويتقدمون لاختبار القبول في فرقة المدرسة الغنائية ويتم رفضهم، فيشعرون بالحيرة، ويكلمونك بنبرة اتهام "ولكنك أخبرتني يا أبي بأنني رائع".

ومن ثم، سيخبرك أولادي بأننا لو تسابقنا حول المنزل وفزت بالسباق، فلقد فزت بالفعل. وعندما لعبنا معًا كانت منافسة حقيقية، ويردون لي الهزيمة في ألعاب الفيديو. هل لعبت ألعاب فيديو مع الأطفال من قبل؟ أهُزم شر هزيمة، ولا يترددون في مصارحتي بذلك: "أبي، لقد فزت، فزت. لا مجال لتربيت الكتف، يا أبي". وكبروا ليصبحوا شبابًا رائعين، وهم يدركون ما يلزم للعب لعبة أكبر. ليست هناك اعتقادات خاطئة في الأشياء التي يستطيعون فعلها، ولكن هناك فهمًا حقيقيًّا لما يستطيعون فعله ويجيدون القيام به.



إذا سمحنا لسارقي الأحلام (سواء أكانوا أشخاصًا حولنا أم كنا نحن أنفسنا سارقي الأحلام) بالتحكم في حياتنا، لم نكن لنرى كل تلك الأشياء الصغيرة التي تعتبر من مسلمات الحياة - تلك الإبداعات البسيطة، مثل المشبك الورقي والسائل الماحي للحبر، التي كان يصفها سارقو الأحلام بالحماقة. وكم كان "توم واتسون"، رئيس شركة أي بي إم عام ١٩٥٨، مخطئًا حين قال: "أعتقد أن السوق العالمية لا تحتاج سوى خمسة حواسيب"! وحاولت شركة هيوليت باكارد (HP) أن تسرق أحلام "ستيف جوبز" عندما رفضت قبوله موظفًا، وأخبروه: "لا نحتاج إليك، فأنت لم تنه دراستك الجامعية حتى الآن". وواصل طريقه حتى ابتكر حاسبات آبل.

ولو سمحنا لسارقي الأحلام بالتحكم في حياتنا لم نكن لنرى الكثير من الابتكارات الرائعة. ولظلت الهند خاضعة لحكم البريطانيين، ولظل "نيلسون

مانديلا" في محبسه. ولو سمحنا لسارقي الأحلام بالتحكم في حياتنا، لظل حائط برلين قائمًا لتقسيم ألمانيا، ولم يكن ليدرك "جون فرانسيس كينيدي" حلمه في طلوع الإنسان إلى سطح القمر، ولم يكن حلم "مارتن لوثر كينج" الابن ليتحقق في دخول الرجل الأسود البيت الأبيض.

لقد سمعت قصة رائعة عن منقذ راكبي الأمواج وبطل مسابقات ألعاب القوى الثلاثية، والذي أخبر صديقه المقرب في أحد الأيام "سوف أهزم صاحب اللقب "ذا كينج" هذا العام، "ولقب "ذا كينج" يُمنح لبطل مسابقات ألعاب القوى الثلاثية لهذا العام، فضحك صديقه وقال له: " أنت جيد، بالفعل أنت جيد، أنت من أفضل ١٠ أشخاص في ألعاب القوى، ولكنك لست بتلك البراعة، ولن تستطيع هزيمة صاحب اللقب أبدًا".

غادر الرياضي الشاب المقهى، ولم يتحدث إلى صديقه لمدة ثلاث سنوات، ولا حتى كلمة واحدة، أو حتى مكالمة هاتفية ـ لا شيء على الإطلاق، وبعد مرور ثلاث سنوات، فاز ذلك الرياضي بلقب مسابقات ألعاب القوى الثلاثية الأسترالية، وهزم الشخص الذي أشار إليه هو وصديقه باسم "ذا كينج".

وذهب في ذلك اليوم إلى المقهى، والتقى صديقه القديم وسأله: "كيف حالك؟".

فرد عليه صديقه: " هل أنت مجنون؟ لم تتحدث إليّ منذ ثلاث سنوات، والآن تأتي إلى هنا وتسألني عن حالي كأن شيئًا لم يكن".

فرد عليه البطل الجديد: "أنت صديقي المقرب".

فسأله صديقه: "كيف ذلك وأنت لم تتحدث إليّ منذ ثلاث سنوات؟".

فرد عليه البطل: "لأنني كان لدي حلم، كان لدي شغف، وغرض معين، كان لدي حلم لأحققه، وأنت لم تؤمن بقدرتي على تحقيقه. ولذلك لم أستطع التواجد معك خلال ذلك الوقت، وهذا لا يعني أنك لست أفضل شخص أعرفه. هذا يعني أنني لا أستطيع قضاء الوقت مع شخص لا يؤمن بقدرتي على مدار السنوات الثلاث التي سعيت فيها لتحقيق حلمي".

لا تسمح لسارقي **الأحلام بالتحكم** في حياتك.

إذا سمحت لسارقي الأحلام بالتحكم في حياتك، فلن تنتقل أبدًا من الطريق العادي إلى الطريق الرائع لتلعب لعبة أكبر. إذا لم تنهض من مكانك، وتبدأ في القيام بأمر مختلف، وتتحرر من شرنقة المجتمع المغلف بالقطن، فسوف تبقى على الطريق العادي لبقية حياتك.

رودي ـ الإفلات من سارقي الأحلام

تركت مدينتي وأنا أبلغ من العمر ١٥ عامًا، ولدي حلم أن أصبح لاعب كرة قدم محترفًا ومليونيرًا. وحلمت بالرجوع للمنزل ولدي قصة نجاح جامح يكللها الثراء والرخاء. بعض الأشخاص سخروا وهزأوا مني وهم مقتنعون سرًّا بأني سأعود بعد فترة قصيرة أجر أذيال الخيبة.

حاول سارقو الأحلام تقويض آمالي وأحلامي، حيث لم يروا أي شخص استطاع تحقيق ما أردت تحقيقه، ولم يعتقدوا أنني من الممكن أن أنجح فيما فشلوا فيه. ولأكون صادقًا فقد مررت بأوقات، ظننت فيها أنهم كانوا محقين، وأنني يجب أن أتراجع عما في رأسي. وتردد في رأسي صوت يخبرني بأن أعود إلى نقطة البداية وأعيش حياة عادية، حياة بسيطة، وألعب الجولف في أيام السبت.

ومع ذلك لست أنا ذلك الشخص، فأنا أؤمن بأني ولدت ومعي جرعة زائدة من التصميم والالتزام (وهو ما أطلق عليه أصدقائي وأفراد عائلتي العناد) وهو ما أوصلني إلى تحقيق الأهداف التي لطالما أردتها.

لم تكن هناك أية فرصة لسارقي الأحلام لابتلاع أحلامي، فهم في الحقيقة جعلوني أكثر تصميمًا، لأني أردت أن أثبت خطأهم، وفعلت. عندما تبوح بآمالك وأحلامك للآخرين، يجب أن تجهز نفسك لبعض الأشخاص الذين سيحاولون تدميرها، واستعمل ذلك كحافز آخر للوصول إلى ما تريد.

ملخص الفصل التاسع

- سارقو الأحلام هم الأشخاص الذين لم يحققوا أي شيء، ومع ذلك هم خبراء في كل شيء.
- من الممكن أن نكون نحن أنفسنا سارقي أحلامنا.
- تغلب على خوفك.
- تخلص من التصنيفات.
- توقف عن اختلاق الأعذار.
- شجع على تحقيق الإنجازات الحقيقية بتجنب إعطاء تعليقات زائفة.
- لا تسمح لسارقي الأحلام بالتحكم في حياتك.

خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل العاشر

اجعلها تتحقق

سنبدأ في الصفحات القليلة القادمة عملية تحقيق أهدافك على أرض الواقع. وهي عملية سهلة تستطيع تكرارها من وقت لآخر للحصول على ما تريده حقًّا من الحياة، ومصفوفة لعب لعبة أكبر هي بعيدة كل البعد عن أن تكون مجرد تدريب لتحديد الأهداف، ولكنها نموذج متكامل لمساعدتك على جعل المستحيل ممكنًا. فتلك المصفوفة تدمج جميع العوامل اللازمة للعب لعبة أكبر في مستند واحد سيساعدك على الحصول على نتائج حقيقية في وقت قصير للغاية.

مصفوفة لعب لعبة **أكبر** هي **خطة** عمل **لمستقبلك**.

تعد الرغبة في الحصول على المزيد أقوى رغبة في معتقداتنا (شركة فاست، مارس ٢٠٠٣). وخلال العقد المنصرم ألقيت العديد من الندوات التحفيزية التي حضرها الآلاف من الأشخاص حول العالم، والأشخاص الذين يحضرون هذه الندوات لديهم الحافز ليحققوا المزيد، ويكونوا المزيد، ويفعلوا المزيد، ويمتلكوا المزيد. وكجزء من هذه الندوات، أجرينا استطلاعات المشاركين عن أكبر عائق في طريقهم للوصول إلى النجاح. وكان العائق الأساسي لأكثر من ٩٣٪ من الردود هو "أنفسهم". يبدو أن الشخص الذي تراه في المرآة كل صباح هو العائق الأكبر في طريقك للحصول على ما تريده من الحياة. فمعظم الأشخاص ليست لديهم الشجاعة الكافية لإيجاد الوقت اللازم أو لتنمية الأدوات اللازمة

لتخطي تلك العوائق، وتحسين حياتهم إلى الأفضل. هم فقط يناضلون ليتخطوا طريقهم، ولكن الخبر الجيد هو أنك إذا كنت تمثل المشكلة، فأنت أيضًا الحل. وهذا الكتاب سيساعدك على الإمساك بزمام السيطرة وجعل الأشياء التي تريدها حقًّا أن تتحقق.

أنا لا أحبذ فكرة تحديد الأهداف على الإطلاق؛ أن تكتب أحلامك وآمالك وتضعها على الرف أو في الدرج، ثم تنساها لأعوام، ثم تجدها بعد ذلك وتتساءل عن سبب عدم فعلك شيئًا حيال تلك الأحلام.

إنني أحبذ كثيرًا تحقيق الأهداف: أن تكتب أهدافك، ثم تقوم بعد ذلك بتحديد مجموعة من الأنشطة تساعدك على تحقيقها. معظم الأشخاص يفشلون في تحديد الأهداف؛ لأنهم يتعاملون معها على أنها قائمة أمنيات بدون متابعة أو تحمل مسئولية حيالها. والسبب الأساسي لفشل هؤلاء الأشخاص في أن يحققوا إلى وضع المزيد، ويكونوا المزيد، ويفعلوا المزيد، ويمتلكوا المزيد ليس لأنهم ليس لديهم أهداف ليحققوها، ولكنهم لا يفعلون ما يؤدي إلى تحقيقها.

إنها **نموذج** متكامل **سيساعدك** على جعل المستحيل ممكنًا.

ولكي نحقق أهدافنا، نحتاج إلى وضع خطة عمل ليس فقط للتأكد من التركيز عليها، ولكن حتى نعرف مفاتيح النجاح لتحقيق أهدافنا على أرض الواقع.

في هذا الفصل سنركز بشكل مكثف على تكوين رؤية واضحة عن الفرص والاحتمالات التي أمامنا! ستساعدك مصفوفة لعب لعبة أكبر على:

- معرفة ما تحتاج إلى التركيز عليه.
- إدراك سبب أهميته بالنسبة لك.
- وضع خطة عمل فعلية لتحقيقه على أرض الواقع.

لنلقِ نظرة على مستقبلك البعيد، قبل البدء في المصفوفة التي ستركز على مستقبلك القريب. أنت بحاجة إلى أن تمتلك رؤية عن المكان الذي ترغب في

التواجد فيه على المدى البعيد، وبذلك تستطيع أن تضع أهدافًا قريبة لتوصلك إلى هناك.

أين ترى نفسك بعد خمس سنوات من الآن؟

لنبدأ هذا التدريب بالتفكير بعمق عن المكان الذي سترغب في التواجد فيه، وعما تريد أن تكون قد حققته خلال خمس سنوات من الآن.

٥سنوات = ٢٦٠ أسبوعًا = ١٨٢٠ يومًا = ٢٦٢٢٢٤٠ دقيقة

ماذا ستفعل بها؟ يصعب على بعض الأشخاص تخيل شكل الحياة بعد خمس سنوات، وأريدك أن تفكر كيف ستبدو الحياة:

- أين تعيش؟
- ما نوع العمل الذي تمارسه؟
- كيف حال صحتك؟
- كيف هي علاقاتك مع عائلتك وأصدقائك وزملائك؟
- ما مدى استقرار أحوالك المادية؟
- ما الذي يجعلك سعيدًا؟

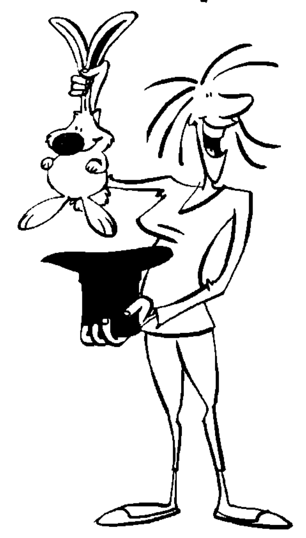
أشياء رائعة كثيرة يمكن تحقيقها خلال خمس سنوات، إذا اخترت البدء من الآن.

ضع في اعتبارك ما تريده بشدة في الحياة.

اسمح لي بأن أعطيك بعض الأفكار عن الاحتمالات...

- كتب "شكسبير" مسرحيات *هاملت* و*عطيل* و*الملك لير* و*ماكبث* وخمس مسرحيات خالدة أخرى في أقل من خمس سنوات.
- رسم "مايكل أنجلو" في أقل من خمس سنوات لوحة رائعة على سقف دور عبادة سيستينا.

- اشتهر معظم حاملي الميداليات الأوليمبية وأصبحوا رائعين بعد أن كانوا مغمورين في أقل من خمس سنوات، على سبيل المثال "إيملي سيبوهم" "كيت كامبل" (السباحة) "ميليسا وو" (رياضة الغوص) كانوا يبلغون من العمر ١٦ عامًا عندما شاركوا في فريق أستراليا الأوليمبي عام ٢٠٠٨.
- مؤسس موقع أمازون "جيف بيزوس" تحول من شخص يعيش في شقة مساحتها ١٥٠ مترًا مربعًا وعمره ٣٠ عامًا إلى شخص يملك موقعًا إلكترونيًّا تبلغ قيمته ١٠ مليارات دولار في أقل من خمس سنوات.



هل يهم حقًّا تدوين الأهداف؟

عندما تدون الأهداف بشكل خاص، تمتلك دافعًا كبيرًا لتحقيق أحلامك، ولم يتم توضيح ذلك بشكل أفضل مما أظهرته دراسة أجراها الدكتور "جيل ماثيوز"، الأستاذ بجامعة الدومينيكان، وشارك في هذه الدراسة أشخاص من الولايات المتحدة، وبلجيكا، والمملكة المتحدة، والهند، وأستراليا، واليابان، وكذلك رواد أعمال، ومعلمون، ومتخصصون في الحفاظ على الصحة، وفنانون، ومحامون، وموظفو بنوك، ومسوقون، ومقدمو الخدمات الاجتماعية، ومديرون، ورؤساء منظمات غير ربحية. وفي هذه الدراسة وُجد أن من المرجح لأكثر من

٥٠ ٪ من المشاركين الذين دونوا أهدافهم تمكنوا من تحقيق تلك الأهداف أكثر من الذين لم يفعلوا.

أخذ الفنان "جيم كاري" أهدافه المكتوبة إلى مستوى آخر، كما أفصح من قبل في برنامج "أوبرا وينفري" أن هدفه هو الحصول على مليون دولار عن دوره في أي فيلم. وفي الوقت الذي وضع فيه ذلك الهدف كان يجني حوالي ٢٠ ألف دولار في العام. كتب لنفسه شيكًا بمليون دولار، ووضعه في حافظة نقوده، ونظر كل يوم إلى الشيك وتخيل امتلاكه هذا المبلغ، وبعد سنتين شارك في فيلم *Dumb and Dumber* (غباء في غباء) وتقاضى مليون دولار لدوره في الفيلم، وأظهر "جيم كاري" للمشاهدين الشيك الممزق الذي وضعه في حافظته طوال عامين.

وقد ثبت أن كتابة الأهداف تعطيك فرصة أكبر للنجاح، ولكن ليس من الكافي أن تكتب أهدافك وحسب. فمن البديهي أنك تحتاج إلى معرفة *الوجهة* التي تريد الوصول إليها، وتحتاج أيضًا إلى خطة واضحة حول كيفية الوصول إلى هناك، ولذلك فإن إستراتيجية تحقيق الأهداف أكثر نجاحًا من إستراتيجية وضع الأهداف، لأنها تريك الطريق وليس فقط الهدف.

وربما تربكك فكرة التخطيط لخمس سنوات قادمة. إذن، لنغير التركيز من خمس سنوات إلى ٩٠ يومًا. لماذا تضع أهداف ٩٠ يومًا؟ لقد قضيت سنوات أحاول إيجاد الإطار الزمني المثالي لإدراك الأشياء التي أريد تحقيقها. لقد جربت أوقاتًا مختلفة من ٣٠ يومًا إلى ١٢ شهرًا، والأيام الثلاثون فترة قصيرة للغاية للحصول على دافع يؤدي إلى تحقيق نتائج في النهاية. ولكن بمجرد تخطي فترة التسعين يومًا، تتوه الأهداف في الحياة اليومية، ونفقد التركيز، ولا نولي القدر الكافي من الانتباه إلى أهدافنا.

الأمر الرائع بخصوص فترة التسعين يومًا أنك بمجرد اعتيادك تحقيق هدف في ٩٠ يومًا، وتدرك مدى سهولة تحقيقه، يمكنك تكرار العملية مرة أخرى. حيث يمكنك تحقيق أربعة أهداف مهمة كل ٩٠ يومًا على مدار الـ١٢ شهرًا. كم من الرائع أن يكون تحقيق أربعة أهداف مهمة تختارها كل عام؟ سترى نفسك تلعب لعبة أكبر.

لكي نلعب لعبة أكبر نريد أن نحقق هدفًا واحدًا كل ٩٠ يومًا خلال الـ١٢ شهرًا القادمة، ولكن أولاً يجب معرفة ما تريد تحقيقه، ومساعدتك على معرفة أهم هدف بالنسبة لك

لتحققه في فترة الـ٩٠ يومًا القادمة، ثم سنريك بعد ذلك كيف تحقق أربعة أهداف على مدار عام واحد.

يقدم الشكل ١٠-١ مصفوفة لعب لعبة أكبر، وهذا هو المفتاح لمساعدتك على تقرير مستقبلك خلال فترة الـ٩٠ يومًا القادمة، وفي الشكل ١٠-٢ (ص ١٢٢) أعدنا رسم جزء من المصفوفة لتعطيك المساحة الكافية لتكتب فيها. لنبدأ مع تلك المربعات في الشكل ١٠-٢. اكتب في خمس دقائق خمسة أشياء تريد تحقيقها خلال فترة الـ ٩٠ يومًا، مع مراعاة عدم استعمال أكثر من ١٠ كلمات لكل مربع، وتتمثل الفكرة في جعل هذا التدريب مركزًا ودقيقًا وقصيرًا إلى أقصى حد ممكن.

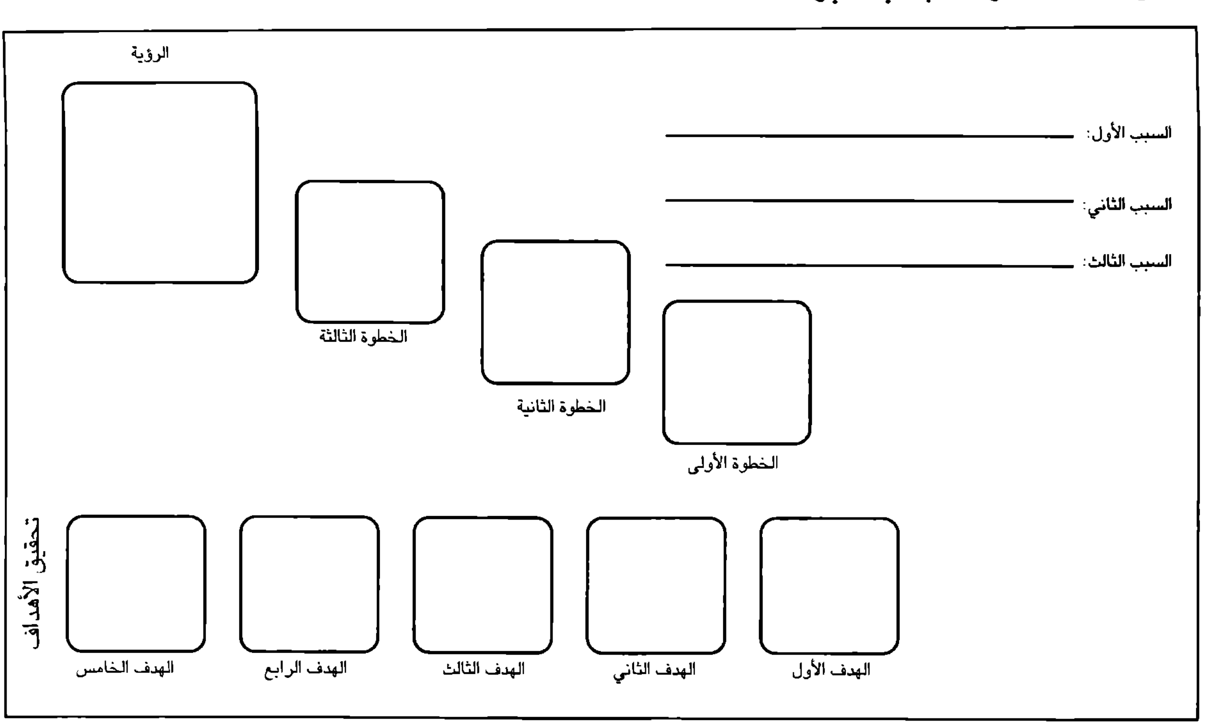
وإذا كنت تكافح للوصول إلى خمسة أهداف، فمن الممكن أن تأخذ بعين الاعتبار الأساسيات الأربع في الحياة: الصحة، والعلاقات الشخصية، والوظيفة، والأموال. تعد تلك الأشياء الأربعة أساسية للعب لعبة أكبر، ويريد معظم الأشخاص المزيد من واحدة أو أكثر من تلك الأشياء.

لا تضيع الكثير من الوقت في التفكير، واكتب الأشياء التي خطرت ببالك فورًا بمجرد طرحك سؤال ما الأشياء التي تريدها بشدة في حياتك؟ إذا أنهيت التدريب بسرعة، وفلن تظهر كلمة *ينبغي* مجددًا، ما ينبغي... في العادة هي الأشياء التي يريد الآخرون منك فعلها وليس ما تريد أنت فعله في الحقيقة. فأية جملة تحتوي بصورة مباشرة على كلمة *ينبغي* أو بصورة غير مباشرة على شيء ينبغي فعله هي في الحقيقة تنتمي لشخص آخر.

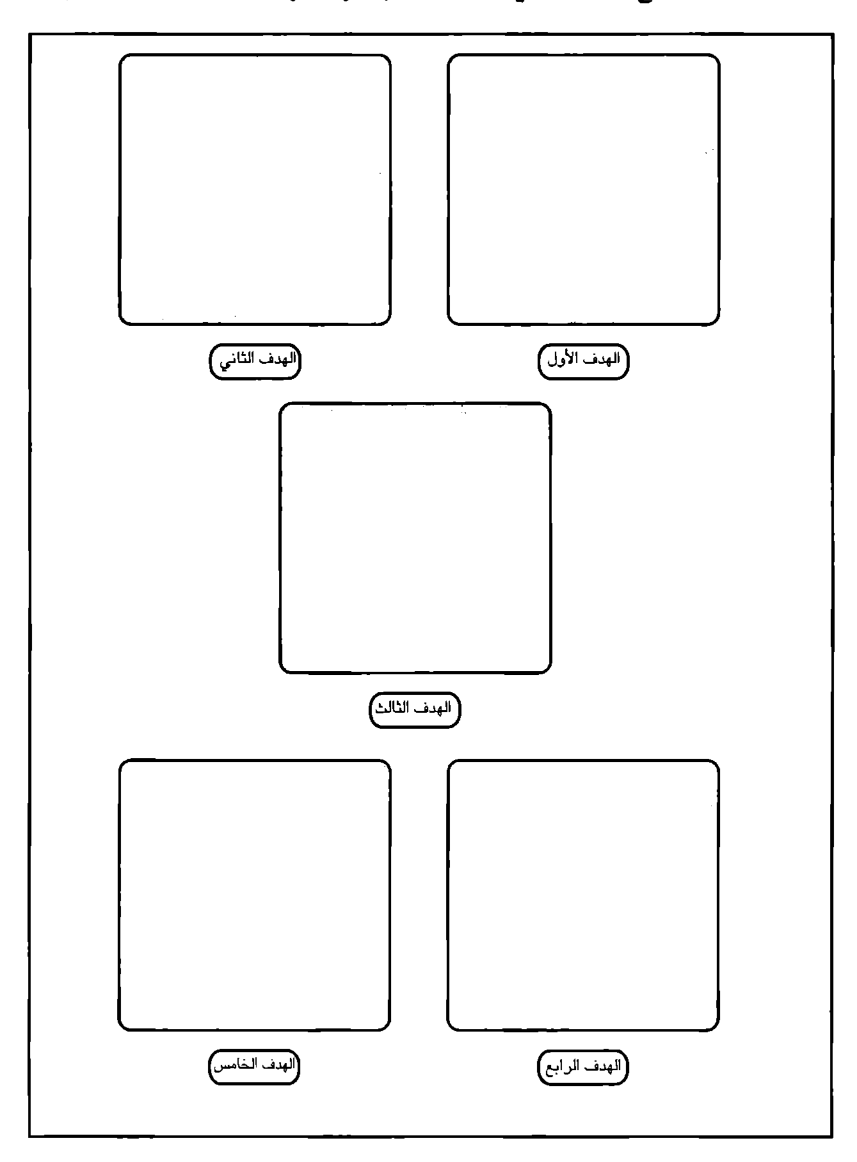
- لقد قرر رئيسي أنه ينبغي أن أحصل على درجة علمية.
- يعتقد والدي أنني ينبغي أن أشتري منزلاً.
- يعتقد شريكي أنني ينبغي أن أقلل من ساعات عملي.

لكن من المفترض أن يكون الأمر متعلقًا *بك* وليس بهم، والحقيقة إذا لم تكن تريد ما يريدونه، فلن تبذل المجهود أو التركيز نفسه الذي ستبذله إذا كنت أنت الذي تسعى لتلك النتيجة. ولذا، تخلص من كلمة *ينبغي*، وركز وحسب على الأشياء الخمسة التي تريد تحقيقها في حياتك خلال فترة الـ٩٠ يومًا القادمة.

الشكل ١٠ـ١ : مصفوفة لعب لعبة أكبر



الشكل ١٠ـ٢ : قطاع الأهداف في مصفوفة لعب لعبة أكبر – أهدافك للتسعين يومًا



ولنأخذ مثالاً عن شخص يدعى "باول"، والد طفلين عمرهما أقل من ٦ سنوات، يذهبان إلى المدرسة، ويبلغ من العمر أقل من ٤٠ عامًا. وتعمل زوجته بدوام جزئي، ويسدد أقساط المنزل، ويخطط لإجازات عائلية. أهمل "باول" خطط اللياقة البدنية الخاصة به في السنوات القليلة المنصرمة، ويدفع ثمن ذلك بتدهور حالته الصحية الآن، وهو غير راض بوظيفته، لأنه يعتقد أن الشركة التي يعمل بها تعامله على أنه أمر مسلّم به.

كتب "باول" أهدافه الخمسة خلال التسعين يومًا:

١ قضاء مزيد من الوقت مع الأولاد.

٢ تحسين علاقتي بزوجتي.

٣ أصبح أكثر لياقة، واخفض ١٠ كيلوجرامات من وزني.

٤ الحصول على وظيفة أفضل.

٥ أخذ إجازة مع الأسرة.

يدرك "باول" أن هناك العديد من الأمور التي يرغب في الحصول عليها في حياته، ولكن تلك هي أهم خمسة أشياء يرغب في تحقيقها.

والآن لنأخذ مثالاً آخر، ساندي التي تبلغ من العمر أقل من ٣٠ عامًا وهي غير متزوجة، و تعمل مديرة بالإدارة الوسطى في سان فرانسيسكو، وتعمل لساعات طويلة، وتشعر كأنها تدور في طاحونة بين العمل والنوم والنوم والعمل. لم تخرج لتتنزه منذ أعوام، وليست لديها حياة اجتماعية على الإطلاق، وتحتاج إلى إجازة بشدة، ويحثها مديرها باستمرار على تحقيق المزيد وقضاء المزيد من الوقت في العمل. وبرغم حبها الشديد للعمل، فهي لا تحب توقعات مديرها، وكلما عملت أكثر تم تكليفها بعمل أكثر.

كتبت ساندي خمسة أهداف الـ٩٠ يومًا القادمة:

١ تقليل الساعات التي أقضيها في العمل.

٢ ادخار ١٠ آلاف دولار لشراء سيارة جديدة.

٣ العودة للمواعدة مرة أخرى.

٤ أخذ إجازة قصيرة.

٥ أصبح أكثر لياقة وأخفض ٥ كيلوجرامات من وزني.

كان من الشاق على ساندي ابتكار تلك الأهداف الخمسة، ولم تخطط من قبل لأكثر من بضعة أيام منذ سنين، حيث تدخر معظم طاقتها لتظل الأفضل في عملها. والعجيب في الأمر برغم ضغط العمل الكبير، أنها لم تأخذ بعين الاعتبار إمكانية تغيير عملها.

سنعود مرة أخرى إلى أهداف "ساندي" و"باول" مرة أخرى في الفصول القادمة بينما نستخدم مصفوفة لعب لعبة أكبر. إن معرفة ما تريده حقًّا هو مجرد خطوة أولى.



"كريس" ـ يعرف ما يريد

يجب أن تعرف ما تريد، ولا يمكنك الوصول إلى وجهتك إذا لم تكن تعرف ما تريد. لقد عملت مؤخرًا مع مدير تنفيذي في شركة كبيرة. كان "كريس" شخصًا ناجحًا بكل المقاييس، يتقاضى أجرًا مناسبًا، يحترم زملاءه وموظفيه، وكان يعتبر الرجل الثالث في الشركة. كان المسئول عن تقديم وتنفيذ بعض أفضل المبادرات في الشركة التي يعمل فيها، عمل "كريس" في الشركة لمدة ٢٠ عامًا، وكان سعيدًا للغاية بالدور الذي يقوم به.

وكان سبب لجوء "كريس" لي أن مديره يرى أنه أصبح مطمئنًّا، وراضيا بعض الشيء عن مكانته. وقضيت بعض الوقت أسأل "كريس" بعض الأسئلة حول وظيفته، وكانت ردوده متوقعة إلى حد كبير، كان مطمئنًّا وواثقًا. كان "كريس" متأكدًا مما سيحدث خلال الأسبوع المقبل، والشهر المقبل، وحتى العام القادم، وكان واثقًا من أنه قادر على تحقيق النتيجة المطلوبة.

كانت المفاجأة عندما سألته عن المكان الذي يريد أن يكون فيه خلال ٥ سنوات، أجاب قائلاً: "أتمنى أن أكون في المنصب نفسه، ألعب الدور نفسه" . وسألته كيف سيشعر إذا سنحت له فرصة الترقية، ولكنه كان يهتم بمنصبه الحالي أكثر، ولم يعتقد أن ذلك يمكن أن يحدث. وعندما ضغط عليه، كان رده واضحًا للغاية: "لن يمكنني العمل هنا، إذا أخذ أحد غيري هذا المنصب". وكان السؤال المحوري الثاني هو: "إذا أردت ذلك المنصب بشدة، فهل تبذل قصارى جهدك للوصول إليه؟". لقد بدا وكأنه ضُرب على وجهه، وأخذ يفكر للحظة ثم قال بعد ذلك: "أتعلم، لقد كنت أهيم على وجهي لفترة طويلة، وكنت أشعر بأني بخير، ولا أهتم، في انتظار أن تمنحني الشركة تلك الترقية، ولقد أدركت للتو أولاً كم أريد ذلك المنصب بشدة، وثانيًا أنني لن أحقق شيئًا بالاستمرار في القيام بما أفعله. في غضون خمس سنوات سأكون الرجل الثاني في الشركة، لا أحتاج سوى التركيز على ذلك".

والآن، يدرك "كريس" ما يريده حقًّا، وهو يسعى للحصول عليه، وقد لاحظ مديره التغير.

ملخص الفصل العاشر

- تعد الرغبة في الحصول على المزيد أقوى الرغبات في ثقافتنا.
- اختر تحقيق الأهداف بدلاً من كتابتها.
- ما الذي سيتغير بالنسبة لك خلال خمسة أعوام؟
- دون الأهداف التي تهمك.
- يمكنك تحقيق شيء رائع خلال ٩٠ يومًا.
- تعد مصفوفة لعب لعبة أكبر خطة عمل لمستقبلك.



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل الحادي عشر

حدد أولوياتك بشكل صحيح

الخطوة التالية لتلعب لعبة أكبر هي أن تقرر أولويات أهدافك الآن. ولتعرف بوضوح أي هدف من أهدافك الخمسة التي تسعى إلى تحقيقها خلال ٩٠ يومًا هو الأكثر أهمية بالنسبة لك، وبذلك تقرر أي هدف تبدأ بتنفيذه، وسوف نستخدم عملية تسمى *الترتيب الزائف للأولويات*. وفي العادة يجب أن يستغرق إنهاء ذلك التدريب أقل من خمس دقائق؛ لأننا عندما يتم إجبارنا على الاختيار بسرعة نميل إلى اختيار الأمر الأكثر أهمية بالنسبة إلينا في الوقت الحالي. إذا طرحت أسئلة محددة عن أهدافك الخمسة فيمكنك أن تعرف أيًّا منها أكثر أهمية بالنسبة لك.

عملية الترتيب الزائف للأولويات

تُعد عملية الترتيب الزائف للأولويات عملية مفاضلة بين أهدافك المختارة. والهدف منها هو مساعدتك على إدراك هدفك الأهم، عن طريق عملية إقصاء ما هو غير مهم. وستفاجأ أي الأهداف التي تأتي في النهاية على رأس قائمة الأولويات عند إنهائك هذا التدريب. دعنا نتعرف على العملية: لقد طلبنا من "باول" المفاضلة بين أهدافه الخمسة المختارة.

١ *قضاء المزيد من الوقت مع أولادي.*

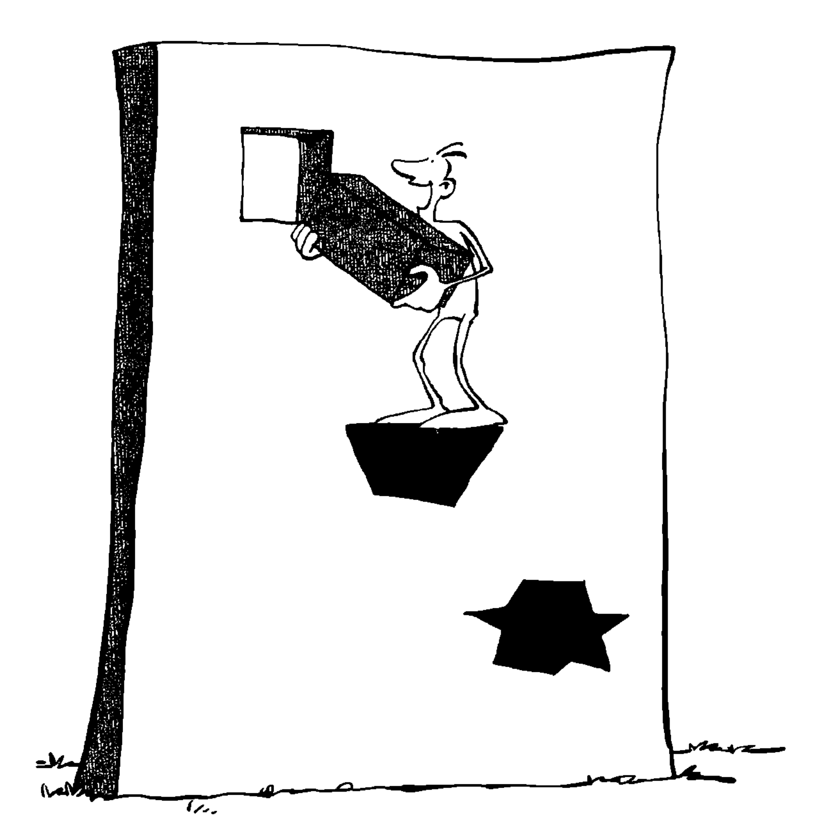
- هل قضاء "باول" مزيدًا من الوقت مع أولاده أهم بالنسبة لك من تحسين علاقته بزوجته؟ اختار "باول" تحسين علاقته بزوجته، ولذا لنضع علامة بجانب الهدف رقم ٢ في قائمته.
- هل قضاء المزيد من الوقت مع أولادك أهم بالنسبة لك من تحسين لياقتك البدنية وتخفيض ١٠ كيلوجرامات من وزنه؟ بلا شك الاثنان مهمان، إلا أن قضاء الوقت مع أولاده بالتأكيد له أولوية أكبر. ضع علامة بجانب الهدف رقم ١.
- حسنًا، هل قضاء المزيد من الوقت مع أولادك أهم بالنسبة لك من إيجاد وظيفة أفضل؟ من المؤكد الأولاد أهم، ولذلك ضع علامة بجانب الهدف رقم ١ مرة أخرى.
- أخيرًا، هل قضاء مزيد من الوقت مع أولاده أهم بالنسبة لك من الذهاب في إجازة مع العائلة؟ الذهاب في إجازة مع العائلة في الغالب سوف يحسن من علاقته بزوجته، ويسمح له بقضاء المزيد من الوقت مع أطفاله؛ ولذلك اختار الذهاب في إجازة مع العائلة. ضع علامة بجانب الهدف رقم ٥.

والآن، لنكرر هذا التدريب مع العنصر التالي في القائمة:

٢ *تحسين علاقتي بزوجتي.*

- هل تحسين علاقتك مع زوجتك أهم بالنسبة لك من تحسين لياقتك البدنية وخفض ١٠ كيلوجرامات من وزنك؟ علاقته الزوجية أهم؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف ٢.
- هل تحسين علاقتك بزوجتك أهم بالنسبة لك من الحصول على وظيفة أفضل؟ مرة أخرى علاقته الزوجية أهم؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف رقم ٢.
- هل تحسين علاقتك بزوجتك أهم بالنسبة لك من الذهاب في إجازة مع العائلة؟ الذهاب في إجازة أكثر أهمية؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف رقم ٥.

والآن، فلنكرر التدريب مع العنصر التالي في القائمة (لاحظ أن العملية تزداد سرعة كلما اقتربنا من نهاية القائمة).



٣ خفض ١٠ كيلوجرامات، وتحسين لياقتي البدنية.

- هل تحسين لياقتك البدنية أهم بالنسبة لك من الحصول على وظيفة أفضل؟ تحسين لياقته أكثر أهمية؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف رقم ٣.
- هل تحسين لياقتك البدنية أهم بالنسبة لك من الذهاب في إجازة مع العائلة؟ الذهاب في إجازة أكثر أهمية؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف رقم ٥.

وأخيرًا:

- هل الحصول على وظيفة أفضل أهم بالنسبة لك من الذهاب في إجازة مع العائلة؟ اختار "باول" الإجازة، ولذلك ضع علامة أخرى بجانب الهدف رقم ٥.

وبذلك نكون قد انتهينا. لقد قارنًا الآن بين أهمية كل هدف من الأهداف الخمسة مع بقية الأهداف، وهذا هو شكل قائمة "باول":

١ قضاء المزيد من الوقت مع أولادي. √√

٢ تحسين علاقتي مع زوجتي. √√√

٣ تحسين لياقتي البدنية، وخفض ١٠ كيلوجرامات. √

٤ الحصول على وظيفة أفضل.

٥ الذهاب في إجازة مع العائلة. √√√√

وكما نرى فإن أهم أولويات "باول" هي الذهاب في إجازة مع أولاده وشريكة حياته.

وبعد المفاضلة بين أهدافه، فإن أهم هدف بالنسبة لـ "باول" هو الذي يحصل على أكبر عدد من العلامات. *لنبرز ذلك الهدف بتلوينه بقلم فسفوري أو وضع دائرة حوله* حتى نستطيع تمييز أهم هدف بالنسبة لـ "باول" على مدار الـ٩٠ يومًا القادمة.

لنطبق تدريب الترتيب الزائف للأولويات على أهداف "ساندي". وباستخدام العملية نفسها، سنسأل "ساندي" الأسئلة نفسها الخاصة بترتيب الأولويات الزائف.

١ تقليل الساعات التي أقضيها في العمل.

- أيهما أهم: تقليل ساعات العمل أم الادخار لشراء سيارة جديدة؟ إذا لم تتوقف "ساندي" عن العمل لساعات طويلة، فلن تجد الوقت الكافي لقيادة سيارة جديدة، ولذا وضعت علامة بجانب الهدف رقم ١ في قائمتها.
- هل تقليل الساعات التي أقضيها في العمل أهم من التعارف من أجل الارتباط مرة أخرى؟ برغم أن هذا أمر رائع، يجب أن تجد *الوقت* الكافي، ولذلك ضع

علامة أخرى بجانب الهدف رقم ١.

- هل تقليل ساعات العمل أهم بالنسبة لي من الحصول على إجازة قصيرة؟ تدرك "ساندي" أن تقليل ساعات العمل سيعتبر بالنسبة لها الحصول على إجازة قصيرة، ولذلك تضع علامة أخرى بجانب الهدف رقم ١.
- أخيرًا هل تقليل ساعات العمل أهم بالنسبة لي من تحسين لياقتي البدنية وخفض ٥ كيلوجرامات؟ وحاليًّا العمل لساعات طويلة لا يترك لها وقتًا للذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية، ولذلك فإن تقليل ساعات العمل يظل أولوية. ضع علامة أخرى بجانب الهدف رقم ١.

والآن، لنكمل مقارنة هدف "ساندي" الثاني مع بقية أهدافها:

- هل الادخار من أجل شراء سيارة جديدة أهم من العودة للتعارف بهدف الارتباط مرة أخرى؟ اختارت ساندي التعارف؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف رقم ٣.
- هل الادخار من أجل شراء سيارة جديدة أهم من الحصول على إجازة قصيرة؟ الذهاب في إجازة أهم؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف رقم ٤.
- هل الادخار من أجل شراء سيارة جديدة أهم من تحسين لياقتي البدنية؟ خفض الوزن أكثر أهمية الآن؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف رقم ٥.

وفي النهاية، لنقارن بين النقاط القليلة المتبقية:

- هل العودة مرة أخرى للتعارف من أجل الارتباط أهم من الحصول على إجازة قصيرة؟ العودة للتعارف أهم؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف رقم ٣.
- هل العودة للتعارف من أجل الارتباط أهم بالنسبة لي من تحسين لياقتي البدنية وخفض ٥ كيلوجرامات؟ خفض الوزن أهم؛ ولذلك ضع علامة أمام الهدف رقم ٥.

وأخيرًا:

- هل الحصول على إجازة قصيرة أهم بالنسبة لك من تحسين لياقتي البدنية وخفض ٥ كيلوجرامات؟ تحسين لياقتها أكثر أهمية؛ ولذلك وضعت

"ساندي" علامة أمام الهدف رقم ٥.

وهذه هي نتائج "ساندي" بالكامل:

١. *التقليل من الساعات التي أعملها.* √√√√

٢. *ادخار ١٠ آلاف دولار لشراء سيارة جديدة.* √√

٣. *العودة للتعارف من أجل الارتباط مرة أخرى.* √√

٤. *الذهاب في إجازة قصيرة.* √

٥. *تحسين لياقتي البدنية، وخفض ٥ كيلوجرامات.* √√√

من الواضح أن أولوية "ساندي" للـ٩٠ يومًا القادمة هو التقليل من الساعات التي تعملها.

الآن حان دورك، اسأل نفسك السؤال، كما فعلنا مع "باول" و"ساندي"، هل هدفي الأول أكثر أهمية من هدفي الثاني؟ وتذكر أن الترتيب الزائف للأولويات من المفترض أن يستغرق أقل من خمس دقائق. تذكر، لا تضغط على نفسك في العملية، وتأكد من أنك تتخذ القرار الصحيح، واختر بكل ثقة هدفك الذي يحتل المرتبة الأولى على قائمة أولوياتك.

اكتب أهدافك الخمسة ثم استخدم بعد ذلك أسلوب الترتيب الزائف للأولويات، لتتعرف على هدفك الأكثر أهمية:

١ ....

٢ ....

٣ ....

٤ ....

٥ ....

وبمجرد إقصائك الأهداف الأربعة الأخرى، أبرز هدفك رقم واحد بتلوينه بقلم فسفوري أو وضع دائرة حوله، وإذا تساوى هدفان في عدد العلامات، اختر الذي

تؤمن بأنه أكثر أهمية، وسيكون هو الهدف صاحب الأولوية الأكبر في حياتك.

تهانينا! جزء أساسي من لعب لعبة أكبر هو معرفة الوجهة التي تريد الذهاب إليها بالضبط، ولماذا تريد الذهاب إلى هناك.

جزء أساسي من لعب لعبة أكبر هو معرفة الوجهة التي تريد الذهاب إليها بالضبط.

تظهر الدراسات التي أجريناها أنك إذا كافحت لتحقيق الأهداف الخمسة خلال الـ٩٠ يومًا، فمن المرجح أن تشعر بالإرهاق ويصبح الأمر كأنه صراع، وبمحاولتك تحقيق الأهداف الخمسة كلها، من المحتمل أن تجد نفسك لم تحقق شيئًا منها على الإطلاق، ولكن إذا ركزت في تحقيق هدف واحد فقط في الـ٩٠ يومًا القادمة، فسوف تزداد فرص تحقيق ذلك الهدف عشرة أضعاف.

في الفصل القادم سوف نريك كيف تستطيع أن تحقق هدفك ذا الأولوية الكبرى خلال الـ ٩٠ يومًا.

"ديبي" ــ تحدد أولوياتها

هل شعرت بالإرهاق من قبل بسبب قائمة الأشياء التي يجب أن تفعلها؟ ذات مرة عملت مع أحد الفرق للتدريب على الإنتاجية والتنفيذ، وقابلت مديرة تدعى "ديبي". كان انطباعي الأول عن "ديبي" أنها تبدو منهكة، ويبدو عليها التشتت. عندما تحدثنا حول إنجاز الأشياء، أخبرتني بأن مشكلتها ليست في عجزها عن إنجاز الأشياء، وإنما بمجرد انتهائها من إنجاز شيء ما، يعطيها الآخرون المزيد من الأشياء لإنجازها، فيبدو أن زملاءها يتعاملون معها وفقًا للمقولة القديمة: "إذا أردت إنجاز شيء ما، فسأعطيه لشخص مشغول"، وليس لديهم أي مشكلة في إعطاء "ديبي" المزيد والمزيد من العمل.

والآن، يروق "ديبي" انشغالها. وأصبح ما يرهقها بشدة هو معرفة الشيء التالي الذي ستقوم به. وعندما تطول قائمة الأشياء التي ستفعلها، فمن الصعب الحفاظ على التركيز، ومن الطبيعي أن تشعر بالإنهاك.

ولذا، قمنا بالتدريب البسيط الذي قرأته في هذا الفصل. وقلصنا قائمتها حتى وصلت إلى أهم خمس مهام تريد إنجازها في الأسبوع بداية من صباح يوم الاثنين. ثم بعد ذلك، قمنا بترتيبها ترتيبًا زائفًا حتى نرتبها تبعًا للأكثر أولوية. ثم بدأت "ديبي" في تنفيذ تلك المهام واحدة تلو الأخرى بتركيز تام، وأخبرت زملاءها بأن لديها قائمة أولويات، وإذا كان لديهم شيء يرغبون في أن تنجزه "ديبي"، فسوف تؤجل ذلك الشيء لقائمة الأولويات القادمة.

النتيجة: أنجزت "ديبي" كثيرًا من الأشياء، واستمتعت بإنجاز تلك الأشياء بدون قلق. في الحقيقة، غالبًا ما تنجز خمسة أشياء في قائمة أولوياتها في يوم واحد، وتبدأ قائمة جديدة في اليوم التالي.

ملخص الفصل الحادي عشر

- تعد عملية الترتيب الزائف للأولويات طريقة رائعة لتحديد الأولويات.
- ركز على تحقيق هدف واحد خلال ٩٠ يومًا.
- لعب دور أكبر يعني معرفة ما تريد تحقيقه بالضبط.
- من المرجح أكثر أن تنجح عندما تركز على هدف واحد كل مرة.



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل الثاني عشر

اجعله حقيقيًّا ـ ارسم له صورة

الخطوة التالية لتحقيق هدفك هي وصفك النتيجة أو المحصلة النهائية كما لو كانت حقيقية بالفعل وتحدث الآن. لقد قمنا بمضاعفة حجم المربع الكبير في مصفوفة لعب لعبة أكبر في صفحة ١٢٧. والآن تخيل أنك حققت هدفك ذا الأولوية الكبرى، اكتب في المربع الموجودة في الشكل ١٢ـ١ (صفحة ١٤٢) كيف سيكون شكله، وكيف ستشعر، وما تأثير هذا التغيير على حياتك، هل تستطيع رؤية نفسك تمر بتجربة بلوغ هذا الهدف؟ أين تكون؟ وماذا تفعل؟ أغمض عينيك إذا احتجت إلى ذلك، وحاول أن تتخيل النتيجة بدقة، وما يمكن أن تجلبه عليك.

في حالة "باول"، تخيل "باول" الذهاب في رحلة مع الأسرة إلى أستراليا.

وهذا هو ما كتبه:

نحن نجلس على الشاطئ، ونستمتع بأشعة الشمس، ونمكث في شقة مكونة من غرفتين تطل على الشاطئ في الطابق العاشر. أعجب طفلاي بالشقة، واستوليا على الغرفة الثانية.

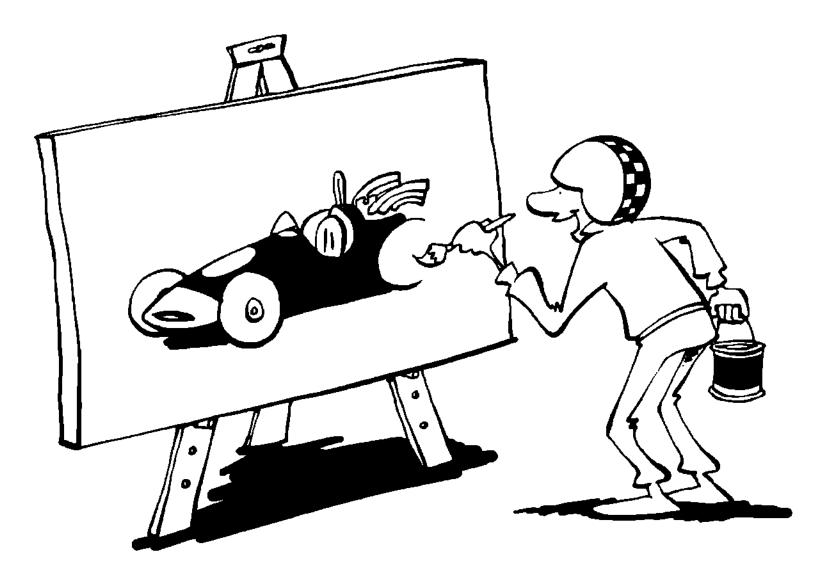
وكل صباح نتمشّى على شاطئ جرينموت، وخليج رينبو، وشاطئ صغير يسمى فروجيز أو "الضفادع"؛ حيث توجد صخرة خضراء على شكل ضفدع. يحب الأولاد كثيرًا الذهاب إلى شاطئ فروجيز، واللعب

بالرمال والسباحة في مياه المحيط. تمشيت أنا و"جين" مشبكي أيدينا على الشاطئ، والأولاد يجمعون الأصداف. وبعد ذلك قمنا ببناء قلعة من الرمال بالقرب من مياه المحيط قبل أن يأتي المد ويقوم بإزالتها. كان هناك الكثير من الضحكات والابتسامات.

ثم ذهبنا جميعًا لتناول عشاء مكسيكي. من الرائع الجلوس مع الأسرة والتحدث حول ما حدث في ذلك اليوم، الأولاد متحمسون للغاية، ويقضون وقتًا ممتعًا، وتبدو "جين" رائعة، وأنا لم أرها مسترخية لهذه الدرجة منذ سنوات، وأنا أشعر بالرضا لأقصى حد.

اتجهنا للمنزل، ونام الأولاد مبكرًا بعد كل تلك الأنشطة المرهقة، وتناولت أنا و"جين" كوبين من العصير المنعش في الشرفة، وحظينا ببعض الوقت الهادئ والرائع وحدنا.

أنا واثق أن الأسرة لن تنسى تلك الإجازة أبدًا. التقطت الكثير من الصور الفوتوغرافية في هذا الصباح، وطلبت من شخص مار أن يلتقط لنا صورة على الشاطئ، وهذه الصورة الرائعة ستحتل مكانًا بارزًا على مكتبي في العمل، لتذكرني بذلك الوقت الرائع الذي حظينا به كأسرة.



وكلما وصفت شعورك بشكل أوضح عند تحقيق أولويتك، كان ذلك أفضل. كان وصف "باول" مفعمًا بالحياة، لدرجة أنك تستطيع الإحساس بأنك تقضي الإجازة مع هذه الأسرة على الشاطئ.

كلما ازدادت التفاصيل في الوصف، زادت فرص جعله حقيقة.

خذ بعض الوقت لتملأ المربع الموجود في الشكل ١٢-١، وقم بوصف التفاصيل قدر المستطاع، فكلما كان تصورك لهدفك أوضح، كانت فرصة تحقيقه أكبر. وإذا استطعت جعل وصف هدفك ينبض بالحياة، فسيكون من الأسهل كثيرًا جعله حقيقة.

ومع نهاية هذا التدريب، سيكون المربع قد امتلأ بالصور، والمشاعر، والأحاسيس، بينما انتقلت بنفسك إلى الوقت الذي حققت فيه هدفك.

الشكل ١٢ ـ ١ : رؤيتك لهدفك ذي الأولوية الكبرى



"روبرت" ـ قوة الخيال الواسع

ما الشيء الذي يستطيع عقلك أن يقنعك بتحقيقه؟ لقد اعتقدت دومًا في قوة الخيال الواسع. دماغنا بمثابة أداة قوية ومذهلة، لا يستغلها الكثيرون بالقدر الكافي، بل أعتقد أن بعض الأشخاص لا يستخدمونها على الإطلاق! وكنت أتناقش مع أحد عملائي حول هذا الموضوع.

تفاجأ "روبرت" عندما أخبرته بأن كل تجربة نجاح مررت بها، كنت قادرًا على تخيلها في عقلي قبل تحقيق النجاح بفترة طويلة. لقد كنت قادرًا على تخيل اللعب كرياضي محترف، وصاحب شركتي الخاصة، وأتحدث أمام الآلاف من الأشخاص، والمشاركة في سباق الماراثون، وحتى نشر هذا الكتاب.

ولذا، قرر "روبرت" اختبار ذلك. أراد "روبرت" وزوجته شراء منزل جديد، ولكنهما لم يستطيعا معرفة ما يريدانه بالضبط، ولذلك جلسا وقضيا بعض الوقت في كتابة ما يريدانه حقًّا بالتفصيل. وأضافا المزيد والمزيد من التفاصيل، أشياء مثل حمام سباحة ممتد يطل على واجهة جميلة، ملحق به حمام يحتوي حوضي استحمام وخزانة منفصلة للملابس، وقاعة أسفل المنزل للعب بها طاولة بلياردو، وشاشة تليفزيون كبيرة، ونظام صوت مضخم، واستمروا في كتابة التفاصيل، ثم التقيت بـ "روبرت" ووصف لي المنزل، ليس من صورة على ورق ولكن من الصورة التي تخيلها في رأسه.

وبعد اثني عشر شهرًا، اشترى "روبرت" وزوجته منزلاً جديدًا، وكان كل شيء أراداه موجودًا فيه، أو يمكن إضافته، بدا المنزل بالنسبة لي كما وصفه "روبرت" بالضبط. إن القوة في بث الحياة في الصور التي تتخيلها في عقلك مذهلة. وهناك خطورة واحدة فقط في تلك الفكرة: ألا وهي أن عقلك يستطيع تخيل صور سيئة كما يستطيع تخيل صورة جيدة بالضبط، ولذلك حاول أن تتخلص من الصور السيئة في رأسك قبل أن تصير حقيقة.

ملخص الفصل الثاني عشر

- عقلنا الباطن يجيد جعل الصور في عقولنا تبدو حقيقية
- تخيل مستقبلك كما لو كان حاضرًا الآن
- كلما ازدادت التفاصيل في الوصف زادت فرص جعله حقيقة

خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل الثالث عشر

أسباب حقيقية للنجاح

عندما يكون سبب تحقيق الهدف كبيرًا بالقدر الكافي، لا تلق بالاً للكيفية.

خطوتك التالية لإدراك هدفك خلال الـ ٩٠ يومًا تتمثل في كتابة ثلاثة أسباب لاعتبار هذا الهدف مهمًّا بالنسبة لك. هذه هي الأسباب التي *تلزمك* أن تجعل هذا الهدف حقيقة بكل بساطة.

ما الذي يربط ذلك الهدف بك؟ إننا نقوم من خلال تلك التدريبات بتهيئة العمليات العقلية لإكمال تحقيق هدفك، ونحن على الطريق للعب لعبة أكبر، والتأكد من أننا سنحقق الهدف خلال الـ ٩٠ يومًا.

لنلق نظرة على أسباب "ساندي" لاعتبار هدفها ذا أهمية بالنسبة لها. تذكر أن هدفها ذا الأولوية الكبرى هو تقليل الساعات التي تقضيها في عملها. وأسباب أهمية هذا الهدف بالنسبة لها، كما قالت بالضبط:

"لم تعد لدي حياة خاصة، لأني طاردت الحلم الوظيفي في "الاجتهاد في العمل، والترقي بسرعة" وما زلت أنتظر نتيجة اجتهادي". والسبب الأول من أجل تحقيق ذلك الهدف هو أنها ترغب *في استعادة حياتها الخاصة مرة أخرى!*

"لم أعد أرى أيًّا من أصدقائي القدامى، وأشعر بأن حياتي تتسرب بين يدي". *تريد أن تتواصل مرة أخرى مع أصدقائها وعائلتها.*

"أصبحت أشعر بالإنهاك، ولم أعد أحقق إنتاجية في العمل بسبب ساعات العمل الطويلة. فأدركت أني أحتاج إلى فترة راحة لأستعيد حيويتي مرة أخرى، وتقليل ساعات العمل سيساعدني على تحقيق ذلك". *تحتاج إلى فترة راحة حقيقية.*

ما الأسباب التي **تلزمك** أن تجعل الهدف **حقيقة**؟

عرفت "ساندي" الآن بوضوح أسباب اعتبار هدفها ذا أهمية بالنسبة لها. إن إدراك تلك الأسباب خطوة حاسمة للتأكد من تحقيقك هدفك ذي الأولوية الكبرى، والبدء في لعب لعبة أكبر. وحين يواجهك عائق، من المهم أن يكون لديك *سبب* مهم للغاية لتحقق هدفك من أجله. *السبب* هو الذي سيجعلك تستمر بعد اليوم الخامس، واليوم ٥٥ وحتى الوصول لليوم ٩٠ عندما يصبح هدفك حقيقة.



والآن حان دورك للتركيز على هدفك الأول، ما الأسباب الثلاثة الأساسية التي يجب من أجلها تحقيق هدفك؟ اكتب أسبابك الثلاثة، وكن واضحًا قدر المستطاع.

السبب الأول: ....

....

....

....

....

السبب الثاني: ....

....

....

....

....

السبب الثالث:...

....

....

....

....

أحسنت! هذا الهدف تشكل من أجلك، وأنت على الطريق للعب لعبة أكبر!



"ويندي" ـ تتبع حلمها

هل تتبع حلمك، أم أحلام شخص آخر؟ هل الأسباب وراء ما تريد تحقيقه بالفعل تعود إليك، أم أنك تحاول جعل شخص آخر سعيدًا؟

خلال إحدى ندواتي، تحدثنا حول الأسباب، وحقيقة أن الأسباب عندما تكون قوية بدرجة كافية، يتحقق الهدف تقريبًا من تلقاء نفسه. وفيما بعد جاءتني سيدة تدعى "ويندي"، وأخبرتني بقصتها.

كانت "ويندي" تدرس لتصبح طبيبة، ولكنها كانت تكره الدراسة، ولم تمتلك الطاقة أو الحماسة للاستمرار، فسألتها السؤال البديهي: "لماذا تدرسين الطب إذا كنت تكرهينه لهذه الدرجة؟"، وكانت إجابة "ويندي" بسيطة للغاية. كان والدها ووالدتها طبيبين، وجدها طبيبًا، وأخوها الأكبر جراحًا ناجحًا، وتوقعت العائلة أن تصبح "ويندي" كذلك طبيبة، أو تمارس مهنة الطب بطريقة ما.

ولم يسألها أحد حتى عما تريده، ولكن تم الإجماع على أنها ستدخل المجال الطبي.

تحدثت مع "ويندي" لفترة طويلة، وكان من الواضح أنه ليس لديها أي شغف لمهنة الطب، ولكنها تبعت ذلك الطريق بسبب ضغط عائلتها فقط، ولكنها لم تكن تحصل على نتائج دراسية جيدة، مما سبب مزيدًا من الضغط، حيث حاولت عائلتها تقديم كل أشكال النصح لمساعدتها في الحصول على درجات دراسية أفضل. تريد "ويندي" أن تصبح صحفية، والسبب وراء اتباعها المسار الحالي هو ما تريده عائلتها وليس هي.

اقترحت عليها الجلوس والتحدث مع عائلتها، وإطلاعهم على ما تريد فعله حقًّا ولأي سبب، وتريهم نتائج عملها كصحفية (حيث نشرت بضعة مقالات لها في المجلات تحت اسم مستعار).

لم أعرف شيئًا عن "ويندي" بعد ذلك، حتى صادفت مقالاً في صحيفة من أكبر صحف العاصمة يحمل اسمها، ويبدو أنها تبعت شغفها وحققت حلمها في النهاية.

ملخص الفصل الثالث عشر

- عندما يكون سبب تحقيق الهدف كبيرًا بالقدر الكافي، لا تلق بالاً للكيفية.
- الشعور يجعل من هدفك حقيقة.
- الأسباب هي التي تلزمك بتحقيق هدفك.



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل الرابع عشر

لا نتائج بدون أفعال

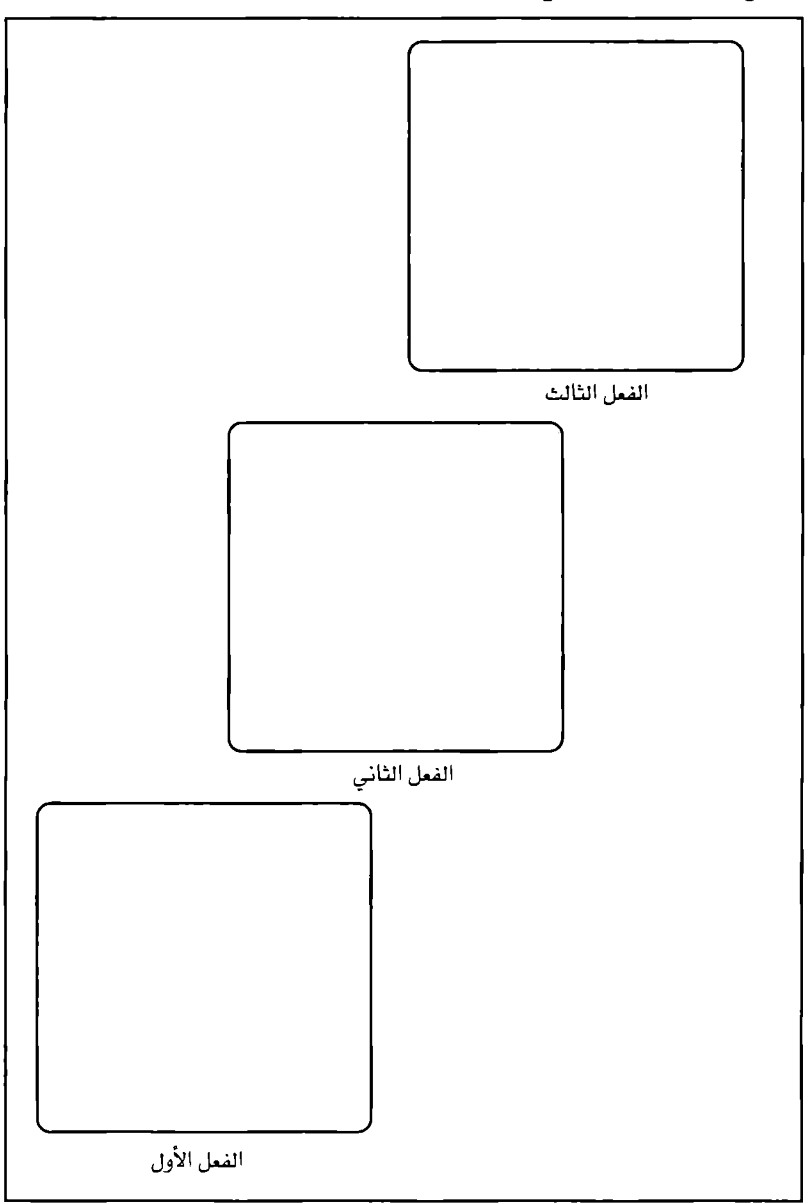
الخطوة الأخيرة لإكمال مصفوفتنا للعب لعبة أكبر هي اتخاذ خطوات فعلية، كما تمثلها المربعات الثلاثة في وسط المصفوفة (الشكل ١٠-١ في الصفحة ١٢١). في الشكل ١٤-١. قمنا بمضاعفة حجم تلك المربعات الثلاثة؛ حتى تجد المساحة الكافية لكتابة ردودك. تلك هي أهم الخطوات الفعلية للبدء في لعب لعبة أكبر.

لنركز على الخطوات الفعلية التي يجب أن نتخذها. فكر في ثلاثة أفعال حاسمة، يجب أن تنفذها. لتجعل من هدفك حقيقة، اكتب الفعل الأول في المربع في أسفل الصفحة على اليسار، ثم الفعل الآخر في المربع في الوسط، والفعل الأخير في المربع في أعلى الصفحة.

الفعل هو العنصر الأساسي للحصول على نتائج والوصول إلى المحصلات الرائعة. لقد سمعنا جميعًا، كيف أن أفعال المرء أصدق من أقواله. وهذا حقيقي، فأنا لا أريد أن أسمع بما يمكن أن تفعله - كل ذلك كلام فارغ عن أشياء لن تحدث - بل أريد أن أسمع بما تفعله، عن الأفعال التي تقوم بها لتتقدم، ولتصبح أفضل، ولتلعب دورًا أكبر. تعتبر الأفعال دليلاً على وجودك في اللعبة، ودليلاً على أنك تبذل جهدًا، وأنك مصر على جعل الأشياء تتحقق، ولا يمكنك أن تتحدث وحسب عن النتائج، وإنما تحتاج إلى إنجاز العمل.

إن تدوين تلك الأفعال ببساطة لن يجعلها حقيقة، ولكننا نحتاج إلى أن نضع في اعتبارنا بعض العناصر الأخرى للتأكد من تنفيذها.

الشكل ١٤ـ١ : ثلاثة أفعال حاسمة



توجد ثلاثة عناصر إضافية لكل فعل:

العنصر ١: الإطار الزمني

العنصر الأول هو الإطار الزمني. متى يكون الموعد النهائي لتنفيذ الفعل، أو كم من الوقت سيستغرق حدوث ذلك الفعل؟ على سبيل المثال، إذا أردنا تحسين لياقتنا البدنية، إذن كم عدد المرات التي سنذهب فيها إلى صالة الألعاب الرياضية، أو سنتدرب فيها ، كل أسبوع؟ وما الوقت الذي ستخصصه لهذه التمارين الرياضية؟ هل هناك أوقات محددة كل يوم أم من الضروري أن تكون المواعيد مرنة لتسمح بقيامك بالتزاماتك الأخرى؟

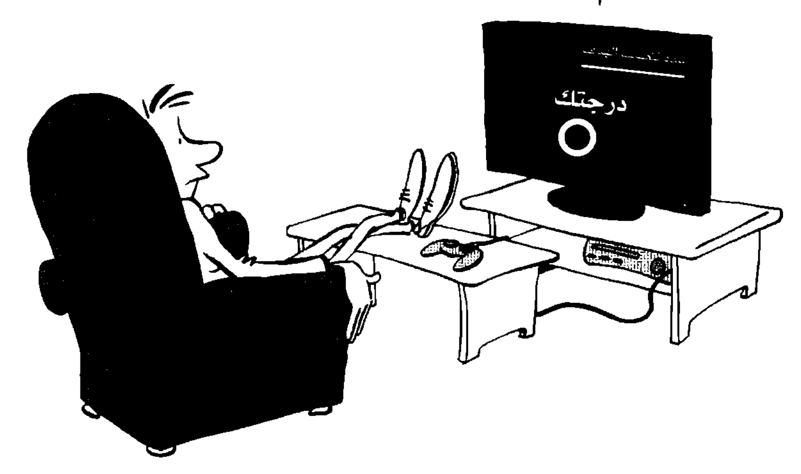
يعد تحديد إطار زمني هو بوليصة تأمينك ضد التأجيل، لا يوجد شيء يدفعك للاستمرار مثل الموعد النهائي للتسليم، فهو خط فاصل يجب أن تلتزم به. وإذا شاركت الآخرين ذلك الإطار الزمني أو الموعد النهائي، فسيساعدونك على الالتزام به، وسيدفعونك إلى التمسك بالتسليم في الموعد النهائي. وإذا كنت مثلي لن تتخطى موعدًا نهائيًّا أبدًا تشاركته مع شخص آخر، وذلك ساعدني على البقاء عند مساوي القمة في لعبتي.

العنصر ٢: الدعم

العنصر الثاني هو الدعم الذي نحصل عليه أو الذي نحتاج إليه. ما الدعم المتوافر لمساعدتك على تحقيق هدفك؟ ويتوفر الدعم في أشكال عدة. وكلما زادت أشكال الدعم التي تملكها، أصبحت فرصك أفضل في تحقيق ذلك الفعل على أرض الواقع.

أولًا، اختر بعناية الشخص الذي يمكنه أن يوفر لك الدعم، فآخر شيء تحتاج إليه هو شخص يقلل من شأن تقدمك. هل هناك فرد في عائلتك أو صديق مقرب أو زميل عمل أو جار سيدعمك ويشجعك؟ إن وضع الشخص الداعم أو الأشخاص الداعمين ضمن إستراتيجية تخطيط الهدف هو طريقة رائعة للتأكد من تحقيقه، خاصة إذا كان هذا الداعم سيستمر في دعمك بصدق ويدفعك إلى الأمام من وقت لآخر في الطريق الصحيح. احذر عندما تختار صديقًا أن

تختار صديقًا يستسلم بسهولة، أو الأسوأ من ذلك، أن يكون صديقًا يدفعك أنت شخصيًّا للاستسلام.



يمكنك أن تسعى لمعرفة أشخاص تتعلم منهم. ويعتبر المعلمون والمدربون مصدر دعم رائعًا، لأنهم يعرفون الإستراتيجيات الفعالة، وكذلك المخاطر التي تأتي معها. إذا كان هدفك على سبيل المثال هو تأليف كتاب، فإحدى الخطوات الفعلية هي أن تسعى للحصول على نصيحة من مؤلف خبير. وإذا كنت ترغب في بدء نظام لتحسين لياقتك البدنية، فيمكن أن تبدأها باستشارة مدرب خاص.

إحدى وسائل الدعم التلقائية الأخرى هي المعلومات والمعرفة، فاليوم نحن على بعد نقرة واحدة من جميع المعلومات في العالم أجمع. ويمكن استخدام جوجل للبحث عن معلومات مذهلة لتساعدك على أن تؤتي أفعالك ثمارها. يمكنك قراءة الكتب، والمجلات، والمدونات الإلكترونية، والمجلات الإلكترونية، والكتب الإلكترونية، وزيارة المواقع الإلكترونية، والأسطوانات المدمجة، والتي ستتعلم منها كل أنواع المعرفة. وقد أصبح مصدر المعلومات بالفعل غير محدود، ولذا، لم تعد عبارة "لا أعرف" عذرًا مقبولاً للتراخي بعد الآن.

لم تعد عبارة: "لا أعرف" عذرًا مقبولاً للتراخي بعد الآن.

استثمر في التعليم وفي تنمية الذات. احضر بعض الدروس، إذا احتجت إلى ذلك. إحدى وسائل الدعم يمكن أن تكون حضور ورشة عمل أو ندوات مع أشخاص يستطيعون تعليمك المهارات اللازمة. أو بدلًا من ذلك، يمكنك الذهاب إلى الكلية أو الجامعة أو الدراسة على الإنترنت.

اكتشف الدروس المستفادة، وقم بالتغيير، وابدأ في لعب لعبة أكبر.

العنصر ٣: احذر العوائق

العنصر الثالث للتأكد من اتخاذ خطوات فعلية هو أن تحذر العوائق التي يمكن أن تقابلها في طريقك. ما بعض العوائق التي من المرجح أن تضع حولك موانع تعرقلك عن اتخاذ الخطوات الفعلية؟ ما الأشياء التي وقفت في طريق تحقيقك الإنجازات في الماضي؟

على سبيل المثال، إذا حصلت على مدرب خاص لثلاث أو أربع مرات في الأسبوع، ولكنك وجدت نفسك لا يمكنك تحمل تكلفته خلال شهر، ولذا تتوقف عن التدريب، وتتخلى عن برنامج تحسين لياقتك البدنية.

ومناقشة خيار الـ٩٠ يومًا يمكن أن يكون بديلًا لمدرب يبحث عن عميل طويل الأمد. اشرح له أنك تريد البدء في التدريب لثلاث أو أربع مرات لنقل لمدة أسبوعين في جلسات مباشرة بينما تواصل الجلسات الإضافية بنفسك، متبعًا التعليمات التي يعطيها إياها المدرب. إذا كانت لديك خطة لتخطي العوائق، فلن يمنعك شيء من النجاح.

أو ربما تحتاج إلى أن تضع في الاعتبار الطقس أو درجة الحرارة في الوقت الذي تبدأ فيه التدريب، والذي يمكن أن يؤثر على دافعك. على سبيل المثال، هل التدريب في النهار سيوفر لك الوقت بقية اليوم؟ هل من المناسب بالنسبة لك التدرب في وقت متأخر من المساء أم سيدفعك الشعور بالبرد إلى البقاء في السرير عندما ينبغي أن تنهض؟

مواجهة العوائق المحتملة قبل أن تظهر تزيد من فرصة استكمال تنفيذ الفعل اللازم، وسيكون من الأفضل أن تكون جاهزًا بخطط بديلة أو إستراتيجيات للتغلب على تلك العوائق.

لا إستراتيجية للتغلب على العوائق = لا نتائج.

اكتب أهم ثلاث خطوات فعلية في المساحة المخصصة للإجابة - هناك مساحة كافية مخصصة لك لتحديد الخطوات. ثم اذكر العناصر الثلاثة: الوقت والدعم، والعوائق، المرتبطة بكل من هذه الخطوات.

وهذا بالفعل جزء مهم للغاية من مصفوفة لعب لعبة أكبر، ولذا خذ الوقت الكافي لتصفي ذهنك، وتخطط لهذا التدريب.

هل أدركت الآن لماذا لم يكن تخطيط الأهداف غير ناجح بالنسبة لك في الماضي؟ معظم الأشخاص لا يكتبون أهدافهم، وهو ما يعني أنها نادرًا ما تتحقق،ولكن هؤلاء الذين يكتبونها، ويتخيلونها، تتحقق أهدافهم بشكل سحري. ولكنك الآن تعرفت على جميع القواعد التي تعطيك الفرصة للنجاح، فإذا أخذت الوقت الكافي لإنهاء مصفوفة وضع الأهداف، فإنني أضمن أنك ستبدأ في لعب لعبة أكبر في وقت أقرب مما تتخيل.

الخطوة الفعلية ١: ....

....

....

....

....

....

....

الإطار الزمني: ....

....

الدعم: ....

....

....

العوائق: ....

....

....

....

الخطوة الفعلية ٢: ....

....

....

....

....

....

....

....

الإطار الزمني: ....

....

....

الدعم: ....

....

....

العوائق: ....

....

....

الخطوة الفعلية٣: ....

....

....

....

....

....

....

....

الإطار الزمني: ....

....

....

الدعم: ....

....

....

العوائق: ....

....

....



"ميرف"ـــ تحويل الحلم إلى حقيقة

نعلم جميعًا مقولة أن الأفعال أصدق من الأقوال، وهذا صحيح تمامًا، فالأمر لا يتعلق بما تقول إنك ستفعله، وإنما بما تفعله في الحقيقة.

خلال مسيرتي المهنية سمعت قصصًا مذهلة من أشخاص عما سوف يفعلونه. وهم يملؤهم الحماس، والإثارة، ويجدون أنفسهم مستغرقين في تلك اللحظة المليئة بالأمل. ولكي أكون صادقًا أعتقد أن الأشخاص يحتاجون في البداية إلى دفعة في البداية. ولكن عندما تسمع ذلك عامًا تلو الأخر، تدرك أن هذا الشخص يعيش حالة من التفاؤل الأعمى، ومن ثم تشك في مصداقيته.

في كل عام نذهب أنا وأصدقائي في إجازة، وننظم حفلة رائعة. أحد هؤلاء الأصدقاء هو "ميرف"، ففي كل عام نغرق في دوامة من أحلامه وآماله وخاصة رغبته في السفر إلى تنزانيا وتسلق جبل كليمنجارو، سمعنا طوال الـ١٠ أعوام السابقة القصة نفسها بالحماسة والحيوية والجدية نفسها: "هذا العام سوف أتسلق جبال كليمنجارو!"، ودائمًا نصل إلى النتيجة نفسها: مشغول للغاية، متعب كثيرًا، لا يوجد وقت كافٍ، لا توجد أموال كافية.

ولقد طفح بي الكيل هذه السنة، وبرغم أنه في العادة أحاول عدم نشر رسالتي للعب لعبة أكبر بين أصدقائي، فإنني لم أعد أتحمل أكثر. وأخبرته بألا يذكر هذا الأمر مطلقًا إذا لم يفعلها هذا العام. نظر إليَّ مباشرة وقال " أتراهنني، بأني بالتأكيد سأفعلها". وبالطبع لم أصدقه، فسألته ما الخطوات الثلاث الفعلية التي يجب أن يتبعها لتحقيق هدفه، فكانت إجابته الأولى بأن يجهز نفسه، ثم يشتري دليلًا، ثم يحجز تذكرة طائرة، فقلت له أن يتوقف عن الكلام فقط ويبدأ باتخاذ خطوات فعلية. وبعد القليل من الشجار، في نهاية اليوم كان قد اشترى دليلًا، وحجز تذكرة طائرة، واشترك في برنامج تدريبي مع مدرب خاص في غرفة دراسة المرتفعات في صالة الألعاب الرياضية التي يذهب إليها.

الخبر الرائع أن "ميرف" التزم حقًّا، واستمر حتى حقق حلمه هذا العام بالوقوف على قمة جبل كليمنجارو. وعندما تقابلنا مرة أخرى، صارحني بأنني لو لم أجبره على اتخاذ خطوة فعلية، كان سيظل حلمه مجرد كلمات.

من الرائع أن تمتلك رؤية، ولكن الأحلام بدون اتخاذ خطوات فعلية ستبقى مجرد أحلام.

ملخص الفصل الرابع عشر

- الأفعال أصدق من الأقوال.
- اتخاذ الخطوات الفعلية تجعل من هدفك حقيقة.
- ضع على الأقل ثلاث خطوات فعلية لكل هدف.
- يحتاج كل فعل إلى إطار زمني.
- احرص على وجود ما يدعمك لتحقيق خطوات فعلية.
- ضع إستراتيجيات للتغلب على العوائق.



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل الخامس عشر

اعمل بذكاء أكثر، لا بعناء أكبر

إذا وصلت لهذه المرحلة من الكتاب، فمن المرجح أنك جاهز لفعل أي شيء للحصول على ما تريده من الحياة. وفقًا لدار نشر جينكينز جروب، فإن ٥٧ ٪ فقط من الكتب تتم قراءتها حتى النهاية. فإذا وصلت إلى هذا الحد، فمن الواضح أنك تثق في نفسك، ولديك رؤية لما هو ممكن، ورغبة لتنفيذ كل ما يلزم للحصول على ما تريد. إذن، فأنت شخص ملتزم.

بمجرد أن تلتزم فعليًّا بإحداث التغييرات لبلوغ النتائج التي تريدها، تجد أن هناك بعض الأشياء الفعالة التي يمكنك القيام بها لزيادة درجة التزامك، ولترقية الأشياء إلى مستوى آخر، ولتحظى بمزيد من قوة الدفع. وهذه هي الأدوات التي استخدمتها لبلوغ النجاح بشكل أسرع.

مجموعة الأقران

أحط نفسك بأشخاص يلعبون دورًا أكبر. ابحث عن الأشخاص الذين يريدون الحصول على الأشياء نفسها التي تريدها في الحياة؛ فمن السهل أن تحاط بمجموعة من الأشخاص الذين لا يعرفون وجهتهم، لأن العقول المتشابهة تنجذب إلى بعضها البعض، وتميل إلى قضاء الوقت معًا.

ففي العادة يجتمع الأشخاص الفاشلون في العلاقات الشخصية ببعض ويشتكون شركاء حياتهم، ويجتمع البدناء في مطاعم الأطعمة السريعة، وينجذب

الرياضيون الرائعون إلى أمثالهم. ويخرج الأشخاص الأغنياء مع الأغنياء أمثالهم؛ فنحن نميل عادة إلى الاختلاط بالأشخاص الذين يدعمون ويعززون من سلوكياتنا.

ولذلك تأمل جيدًا الأشخاص الذين تقضي معظم وقتك معهم. وفكر إذا ما كانوا يرفعونك لأعلى أم يسحبونك لأسفل. إذا كنت تريد بصدق الترقي لأعلى فسوف يساعدك الأشخاص الناجحون على ذلك. كنت أتحدث مؤخرًا مع أحد أصدقائي، "ستيوارت"، الذي أسس منذ خمس سنوات شركة تصنيع أطعمة صحية ذات اسم تجاري مرخص جعلت منه مليونيرًا. ولذا، سألته عن أفضل إستراتيجية استخدمها للوصول إلى ذلك، فأخبرني بأنه جمع قائمة بأسماء أفضل ١٠٠ مدير تنفيذي في شركات كبرى ذات أسماء تجارية مرخصة، وتواصل معهم ليرى إذا كانوا سيقبلون بتناول فنجان من القهوة معه، فوافق أكثر من ٥٠ ٪ . ما السبب؟ لأن "ستيوارت" أظهر لهم شغفه، وحماسته، ورغبته في النجاح. لقد اختار الاختلاط بالأفراد الذين لعبوا أو كانوا يلعبون الدور الأكبر الذي أراد لعبه.

أحط نفسك بأشخاص **يلعبون** لعبة أكبر.

عندما ترغب بصدق في إحداث تغيير للأحسن، وتظهر ذلك للآخرين، عادة ما يكون الآخرون كرماء للغاية.

ابحث عن الأبطال

إحدى الإستراتيجيات الأخرى الرائعة التي استخدمتها هي البحث عن الأبطال في حياتي، وعن الأشخاص الذين يمثلون ما أردت أن أصبحه، والذين اعتنقوا القيم التي أعجبتني، وحققوا النجاح الذي رغبت في تحقيقه - الأشخاص الذين مروا بكل هذا وفعلوا كل ذلك.

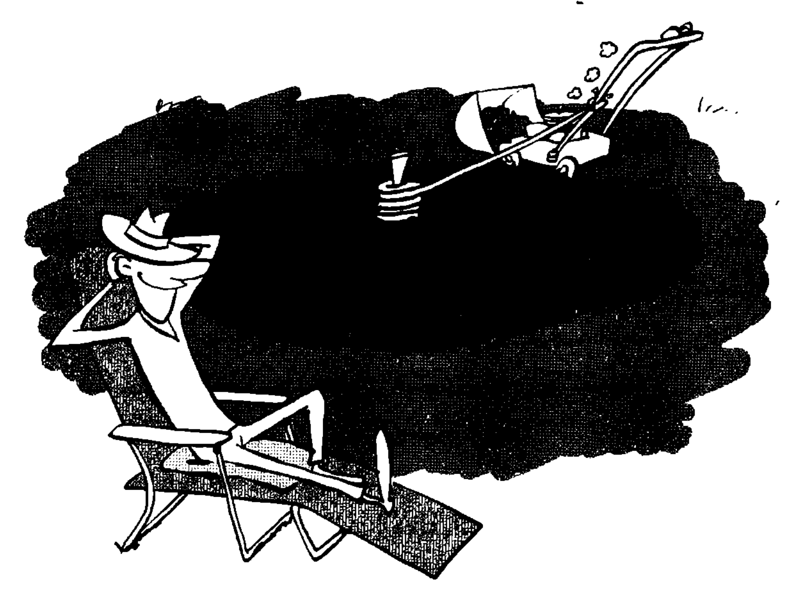
لقد وضعت قائمة بجميع هؤلاء الأشخاص، ثم درست ما فعلوه. تفحصت ما فعلوه عندما تقسو الظروف. وبحثت عن الأسرار التي ساعدتهم على تحقيق أهدافهم: إذا قاموا بتأليف كتاب اشتريته، وإذا كانوا يملكون موقعًا إلكترونيًّا تصفحته، وإذا قاموا بتسجيل مقاطع فيديو شاهدتها، وإذا كانت لديهم دورات تدريبية على شبكة الإنترنت اشتركت بها.

استمعت لمقابلات، وقرأت مدونات، وفعلت كل شيء في استطاعتي لأعرف ما فعلوه ليحققوا المزيد، ويكونوا المزيد، ويفعلوا المزيد، ويمتلكوا المزيد. فمن الرائع أن تجد الطرق المختصرة البسيطة عن طريق دراستك شخصًا قام بالرحلة التي على وشك أن تبدأها أنت. من السهل دراسة الأبطال، والمشاهير أمثال "نيلسون مانديلا"، و"أوبرا وينفري"، و"بيل جيتس"، و"ريتشارد برانسون"، و"كيلي سلاتر"، و"فينوس وسيرينا ويليامز"، و"مارك زوكربيرج"، و"بونو"، و"ليدي جاجا"، أو أي شخص خبير أو ناجح في مجالك.

من الرائع أن تجد الطرق المختصرة البسيطة عن طريق دراستك لأشخاص قاموا بالرحلة التي على وشك أن تبدأها أنت.

اكتشفت أيضًا أنه من المفيد قضاء الوقت مع الناجحين غير المشهورين. وأنا أتذكر رغبتي وأنا صغير أن أصبح لاعب كرة قدم ناجحًا، كان الشخص الذي يسكن بجوارنا أفضل لاعب كرة قدم في المنطقة، ولعب عدة مرات مباريات مهمة، وكان يكبرني بحوالي ٢٠ عامًا، ولذلك كان من الصعب عليّ أن أذهب إليه، وأطلب منه أن يخبرني بجميع أسرار النجاح كلاعب كرة قدم، ولكني كنت أنتظر حتى يعود إلى المنزل، وعندها أركل الكرة متعمدًا من فوق سور حديقته. في بعض الأحيان اضطررت لتسلق السور، لإحضار الكرة، وفي أحيان أخرى كان يقوم بركل الكرة إليَّ مرة أخرى، أو أفضل من ذلك أنه عندما كنت أتسلق السور لإحضار الكرة كان يقول لي "اركلها إليّ يا صديقي"، وعندها كان يعطيني بعض

الدروس في كرة القدم، ويشاركني الأشياء التي يفعلها، وكيف يفعلها. كانت تلك دروسًا رائعة ساعدتني على لعب لعبة أكبر وأفضل.



أنا واثق أن هناك أشخاصًا تعرفهم حصلوا على ترقية، أو ادخروا بعض الأموال، أو تعلموا لغة ثانية، أو خفضوا بعض الوزن، أو اشتركوا في سباق ماراثون، أو فعلوا شيئًا بنجاح لطالما أردت فعله. تحدث معهم، واكتشف ما نجح معهم، وما الذي كانوا سيغيرونه لو كانت لديهم الفرصة للبدء من جديد.

ثلاث طرق للتعاسة

عندما تقبل تحدي لعب لعبة أكبر، يمكن أن تصبح محبطًا، ولا تشعر بالأمان، ومضغوطًا، وأحيانًا مضطربًا. وهناك ثلاث طرق تضعنا في هذه الحالة:

الطريق الأولى: التوقعات

في الطريق الأولى للتعاسة تختلف الحقيقة عن توقعاتك، حيث يكون لديك بعض التوقعات حول كيف تكون الأشياء أو كيف ينبغي أن تكون حقًّا، ولكنها تكون مختلفة تمامًا عن الحقيقة. وعندما يحدث ذلك تراودنا مشاعر السلبية

مثل الاضطراب، والغضب، والحسد، والحزن، والحيرة - مجموعة كبيرة من المشاعر، لأن الحقيقة اختلفت عما نتوقعه. هل سبق وراودتك تلك المشاعر؟ أراهن أنها راودتك، وأثق بأنها كانت بسبب اختلاف الحقيقة عما توقعته.

ومعظم حالات سوء الفهم الذي تكون لدى الكثيرين تكون بسبب اختلاف الحقيقة عن توقعاتهم. ربما لأن توقعاتك عن علاقاتك مخيبة للآمال، أو أن التوقعات حول مظهرك لا تطابق الحقيقة عندما تنظر في المرآة، أو ربما أنك فشلت في الوصول للدور الذي توقعت الوصول إليه في العمل. تكمن الفوضى والإحباط بين التوقعات والحقيقة؛ ولكن إذا استطعت أن تتطابق الحقيقة بالتوقعات، فستختفي تلك المشاعر السلبية.

الوضوح هو الحل، عندما توضح كلا من التوقعات والحقيقة بحيث يفهمها الجميع، يمكنك عندها إجراء التعديلات اللازمة للجمع بين الاثنين. هناك طريقتان للتوضيح: الأولى هي بتوضيح توقعات الآخرين، والأخرى معرفة ما تعني بالنسبة لهم في الحقيقة.

على سبيل المثال، إذا كانت تراودك المشاعر السلبية في علاقتك مع شخص ما، فاجلس مع ذلك الشخص وتحدث معه بصدق، وأخبره بالمشاعر السلبية التي لاحظتها، سواء كانت الحيرة، الغضب، الجرح، الحسد أو أيًّا كانت المشاعر التي تقلقك، ثم اطرح عليه السؤال "لماذا تعتقد أن هذا يحدث؟". وأراهنك أن تجد اختلافًا بين ما يتوقعه منك أن تفعله، وما تفعله في الحقيقة، أو طريقة توقعه للتعامل، والطريقة التي تعامله بها بالفعل. تلك هي نقطة الانفصال بين الحقيقة والتوقعات، وعادة ما يكون حل تلك المشكلات بسيطًا للغاية، وهذا هو ما يؤدي إليه الوضوح. وباستخدامك الوضوح، يمكنك أن تسد الثغرة بين الحقيقة والتوقعات.

لقد حللنا مشكلة وضوح توقعات الآخرين، والآن لنضع في الاعتبار توقعاتنا الشخصية والحقيقة. تخيل أنك انتظرت وقتًا طويلاً للحصول على ترقية، فتكد في العمل كثيرًا، وتعمل بدون توقف، وتأمل في أنك ستحصل على الفرصة

التي ستظهر فجأة. ليس من الحكمة أن تظل في الوظيفة تخبر نفسك بأنك ستكون المدير القادم بدون التحدث مع الآخرين عن آمالك أو خططك. وربما تكون هناك بعض المهارات التي تحتاج إليها ولكنك لا تمتلكها، وربما لا يراك الآخرون المدير القادم، فلا أحد يعرف بأنك تريد أن تكون كذلك، ولا يمكنك أن تتوقع الحصول على الترقية إذا لم يكن يعرف أحد في الحقيقة أنك تسعى للحصول على تلك الفرصة.

إننا بحاجة إلى توضيح توقعاتنا، وإخبار الآخرين بما نتوقعه، وما نريده في الحقيقة. وعندما نفعل ذلك إما نحصل على تلك الفرصة التي نأمل في الحصول عليها وإما أن نحصل على بعض النصائح حول ما نحتاج إلى تغييره للحصول على تلك الفرصة في حياتنا.

وهذا هو الطريق الأول للتعاسة: *عندما تختلف توقعاتنا عن الحقيقة*.

الطريق الثانية: المقارنات

تخيل أنني طلبت منك أن ترسم فيلاً، ولنفترض أنك تملك بعض الخبرة في الرسم. فتبذل ما بوسعك، ويشابه رسمك الفيل كثيرًا، وكلما لمحت الصورة تشعر بالرضا، وتفكر أنك بذلت مجهودًا جيدًا.

والآن تخيل فنانًا لديه خبرة مقدارها ٢٠ عامًا، ويعرض رسمه لفيل، فتجد نفسك تلاحظ التفاصيل بكل دقة، الخطوط، والخيال، والتناغم، هذه التحفة الفنية. وتجد نفسك تبعد رسمك، ثم تخبر نفسك كم أنت فاشل.

عندما طلبت منك رسم فيل، قمت بمجهود معقول، وكان شيئًا تفتخر به إلى حد ما، حتى رأيت رسم الفنان وقارنت رسوماته برسمك. الطريق الثانية للتعاسة هو عقد *مقارنات* غير مناسبة.

إذا كنت تقدم أفضل ما لديك بمساعدة المهارات والقدرات التي تملكها، وبذلت قصارى جهدك، وصرت تفتخر بما تفعله، بالضبط كما كنت تشعر عندما تنظر إلى رسمة الفيل الخاصة بك، فلا تبحث عن المقارنات، بل ابدأ في فحص ما لديك. هنئ نفسك، وجهز نفسك لتبذل جهدًا أفضل لتلعب لعبة أكبر.

ابدأ في تفقد ما **حققت**، وهنئ نفسك وجهز نفسك لتبذل جهدًا **أفضل**.

أتذكر الذهاب للتسوق مع زوجتي في هونج كونج، عندما أرادت شراء ساعة، ودخلنا العديد من المحال لمشاهدة الساعات ووجدت بالضبط الساعة التي أرادتها. وساومت البائع حتى حصلت على صفقة رائعة، واستطاعت شراء ساعة سعرها ١٩٠ دولارًا لو اشترتها في بلادنا، بسعر ٤٠ دولارًا فقط، ولذلك شعرت بالسعادة للغاية.

قلت لها: "أيًّا كان ما سنفعله الآن، لن ننظر إلى الساعات مجددًا".

فتعجبت وقالت: "ولم لا؟".

قلت لها: "لأنك اشتريت ساعة ووفرت لي ١٥٠ دولارًا، كم هذا رائع؟".

ولكنها لم تستطع تمالك نفسها في الذهاب وزيارة محل آخر، حيث رأت الساعة نفسها بسعر ٣٠ دولارًا وبدون مساومات! ولذلك بدلاً من أن تكون ممتنة للصفقة الرائعة التي حصلت عليها، والأموال التي وفرتها، أحست بالإحباط لخسارتها صفقة أفضل.

وهذا هو ما يحدث عندما نعقد المقارنات. إننا نشعر بالتعاسة، لأننا نقارن أفضل ما لدينا بأفضل ما لدى الآخرين، وذلك ليس هدفنا من الحياة، وإنما هدفنا هو مقارنة أنفسنا بأفضل نسخة منا.

لن يتحمل أحد مسئوليتك: لن يتحمل ذلك والداك، أو شريكك، أو صديقك المقرب. لا أحد سيتحمل مسئولية مظهرك، ولذلك ليس من الحكمة مقارنة نفسك بأي شخص آخر عدا نفسك. إذا استيقظت في الصباح ونظرت في المرآة، وقلت لنفسك "أتعلم شيئًا، أنت رائع!" فأعتقد أنك ستكون كذلك عندها، فلا تذهب إلى أي مكان وتقارن نفسك بأي شخص آخر، لأنك ستكون عندها لا تقارن التفاح بالتفاح. لا تجهز نفسك للفشل، ولكن كن أفضل شخص تستطيع أن تكونه، ثم فكر كيف يمكن أن تصبح أفضل.

الطريق الثالثة: الأحكام

الطريق الثالثة للتعاسة هو إطلاق الأحكام، نستطيع جعل إطلاق الأحكام يساعدنا على لعب لعبة أكبر، ونقوم بذلك بعدة طرق:

أن نحاسب أنفسنا

نظرت للمرآة هذا الصباح وقلت لنفسك " هل هذا القميص مناسب مع هذا البنطلون؟ هل شعري يبدو جيدًا بهذا الشكل؟ هل يبدو شكلي جيدًا؟".

أن نحاسب الآخرين

عندما تدخل غرفة تطلق أحكامًا فورية: يعجبني حذاؤها، هو يبدو وسيمًا، وهي تبدو صغيرة السن، تعجبني ربطة عنقه، وهو يبدو غاضبًا، وهي تبدو سعيدة، وهكذا. يحدث كل هذا في جزء من الثانية، في غمضة عين، هل تفعل ذلك؟

أن نطلق أحكامًا عن قصد

الأحكام المقصودة هي الأحكام التي تدرك سبب إطلاقها. "يعجبني ذلك المعطف"، "الموسيقى رائعة" "هؤلاء الأشخاص متعاونون"، "أنا أحب سيارتي" أو " لا أحب منزلي". تلك الأحكام ندرك جيدًا سبب إطلاقنا إياها، وندرك ما أطلقها.

إدراكك تلك الأحكام يجعلك تعيد تعريفها حين تتغير المواقف، وتدرك حينها أن أحكامك أو تقديراتك تغيرت هي الأخرى، ومن المحتمل أنها أيضًا إنذارات مفاجئة لتحذرك أن أفكارك ومعتقداتك يمكن أن تكون مضللة!

أن نطلق أحكامًا غير مقصودة

تلك الأحكام والتقديرات التي نطلقها تلقائيًّا. على سبيل المثال عندما ترى شخصًا من ثقافة أو ديانة مختلفة، فتطلق عليه فورًا الأحكام عما يكون عليه في الحقيقة، وكيف يتعامل مع الآخرين، وما المهم بالنسبة له في حياته. ومن

الممكن أن تكون بعض تلك الأحكام أو كلها خاطئة، ولكن لأننا نطلقها بدون تفكير، فإننا لا نعطي أنفسنا الفرصة لنسألهم، ويمكن أن نقتنع بتلك الأحكام طوال حياتنا.

عندما نتحكم بالكامل في الأحكام التي نطلقها على المستويات الأربعة، نجد الفرصة لنوقف إطلاقها، ويفتح ذلك الطريق أمام تحسين الفهم والحوار والعلاقات والنتائج.

إذا كنت ستواجه الفشل، فواجهه بسرعة

لنكن صادقين! بذل المزيد من الجهد، وتوسيع حدود القدرات، والترقي للعب لعبة أكبر يعني قبولك التحدي. وفي طريقك ستقترف بعض الأخطاء، وستفشل قليلاً، أو ستحدث فوضى كبيرة. أنا أجيد ارتكاب الأخطاء، ولكني إذا كنت سوف أخطئ فإنني أريد أن أخطئ في أقرب وقت ممكن، وأريد الفشل سريعًا.

في الحقيقة، أجد الفشل مفيدًا للغاية، لأن فرص التعلم تمكنني من التحسن وبلوغ مستوى أفضل. يجب أن تحفر في الوحل كثيرًا لتجد الألماس، وأنا أرغب في الوصول إلى الألماس *سريعًا*. ولذا، أنا جاهز للفشل، مرة واحدة. ولا أريد أن أقترف الخطأ نفسه مرتين، أريد أن أنضج وأتعلم من الخطأ.

معظم الناجحين الذين تعرفهم في حياتك أو سمعت بهم (هؤلاء الأشخاص الذين تعجب بهم وتريد أن تصبح مثلهم) تم رفضهم، وجعلهم ينتظرون، وخذلانهم، ووقعوا في العديد من الأخطاء، وفشلوا فشلاً ذريعًا، وتم إسقاطهم أرضًا، ولكنهم وقفوا من جديد. لقد فشل العديد منهم في طريقهم إلى النجاح، فأخفق "مايكل جوردان" في ٩٠٠٠ تسديدة، وخسر ٣٠٠ مباراة في مسيرته المهنية. وبرغم ذلك، كان يثق بأنه يستطيع النجاح في الأوقات الحاسمة، هل تصدق ذلك، ولكنه أخفق! فشل مرارًا وتكرارًا، ولكنه في كل مرة أضاف لنفسه المزيد وأصبح أفضل، وتحسن أكثر وأكثر، حتى أصبح الأفضل.

جاء اكتشاف البنسلين عن طريق الخطأ، وتم تطوير ورق كتابة الملاحظات الذي يتم لصقه عقب بحث عن نوع جديد من الصمغ. ولذا عندما تخطئ، عندما ينهار كل شيء، وتعتقد أنك فاشل، استجمع شجاعتك، وانفض عن نفسك الغبار، واكتشف الفائدة وراء الخطأ، وقم بالتغيير المناسب وابدأ في لعب لعبة أكبر.

الفشل هو **ببساطة** استثمار لنجاحك في **المستقبل**.

"بيلندا" ــ التوضيح يحدث فارقًا

لم تعرف "بيلندا" ما الذي يمكن أن تتوقعه من مديرتها، وحاولت كل شيء لإرضائها، ولكن بدا الأمر وكأنها كلما حاولت بجهد أكبر، ازدادت المسافة بينهما أكثر. وما أخافها كثيرًا أن المسافة اتسعت بينهما أكثر، لدرجة أن أي شخص يمكنه ملاحظة التوتر في العلاقة بينهما.

كانت حالة "بيلندا" سيئة للغاية، فلم تنم جيدًا، وأحست وشعرت بأن تواجدها في العمل يجعلها طوال الوقت في حالة من الترقب والحذر. ولذلك لم تكن تستطيع أن تستمر كذلك، وكانت جاهزة لتستقيل من وظيفتها، وكانت على استعداد لتقديم استقالتها من العمل برمته.

كانت القشة الأخيرة التي قصمت ظهر البعير حين تطلعت للحصول على ترقية.

اقترح عليها أحد أصدقائها أن تحادثني عندما سمعتني وأنا أتحدث في ندوة، ولذلك جاءت "بيلندا" إلى واحدة من ندواتي، وتناقشنا فيما كان يحدث مع مديرتها. من الواضح أنه كانت هناك مشكلة كبيرة تسوء أكثر، والطريق الوحيد لإصلاح ذلك هو توضيح توقعات مديرتها، فوضعنا إستراتيجية حتى تستطيع أن تفعل ذلك بدون أن تشعر بالخوف أو تضطر إلى المواجهة.

طلبت "بيلندا" تقييم الأداء في مقابلة وجهًا لوجه لمدة ساعة في مقهى بجانب المكتب (وهذا يعني بالنسبة لـ "بيلندا" بيئة آمنة، ووقتًا كافيًا لمحادثة حقيقية) وكانت المفاجأة لـ "بيلندا" أن مديرتها وافقت على الدعوة وتم ترتيب موعد للمقابلة.

السر للتغلب على مثل ذلك التوتر هو السعي لمزيد من الوضوح. ولذا، سألت مديرتها ما الذي تتوقعه بالضبط منها، فأجابتها مديرتها: "حسنًا، لأكون صادقة معك لقد خاب ظني بك قليلاً (وعندها بدأت ضربات قلب "بيلندا" تتسارع). أنت مديرة ماهرة وموهوبة، ولكن يبدو أنك لا تريدين أن تترقي أكثر من هذا، عندما تكون هناك ترقية، لا تبدين أي اهتمام بالحصول عليها، وأكلفك بمشروعات تظهر أنك تستطيعين أن تقومي بأكثر من ذلك، ولكنك لا تفعلين على الإطلاق".

رجعت "بيلندا" برأسها إلى الخلف وضحكت، وهو ما أزعج مديرتها كثيرًا. شرحت "بيلندا" أنها توقعت الحصول على ترقية، واعتقدت أنها إذا اجتهدت وثابرت والتزمت بالعمل بما يكفي، واستمرت في العمل، فسوف يُعرض عليها منصب أعلى، وعندها ضحكت مديرتها أيضًا.

كان الفرق مذهلاً. الآن يفهم كل منهما الآخر، وأصبحتا متناغمتين للغاية، وحصلت "بيلندا" على الترقية، ومازالت تعمل في الشركة حتى اليوم.

إذا لم تأخذ الوقت الكافي لتوضيح التوقعات والحقيقة بالنسبة للجميع، فسيزداد الشعور بالإحباط وخيبة الأمل، وسينتهي الأمر بكارثة.

ملخص الفصل الخامس عشر

- أحط نفسك بأشخاص يلعبون لعبة أكبر.
- الناجحون يقضون أوقاتهم مع ناجحين آخرين.
- ابحث عن أبطالك.
- الطرق الثلاثة للتعاسة: التوقعات غير الحقيقية، والمقارنات، وإطلاق الأحكام.
  - تكون النتائج محبطة عندما تختلف الحقيقة عن التوقعات.
  - لا تقارن نفسك بالآخرين، وأفضل شخص تقارن نفسك به هو أنت.
  - احرص في الأحكام التي تطلقها بقصد وبغير قصد.
- افشل سريعًا؛ فالفشل هو استثمار في مستقبلك.



خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

الفصل السادس عشر

استثمر في نفسك

إذا لم تكن تثق بقدراتك، فكيف تتوقع أن يثق بها الآخرون؟

إذا سألت الناس عن أكبر استثمار يملكونه، فستكون إجابتهم هي الأشياء التي أنفقوا أموالهم عليها، كالبيت أو السيارة أو خاتم ألماسي أو رحلة حول العالم. وتلك الأشياء، بلا شك، التزامات ضخمة، ولكني أؤمن بأن الاستثمار الأهم أقرب إليهم مما يظنون.

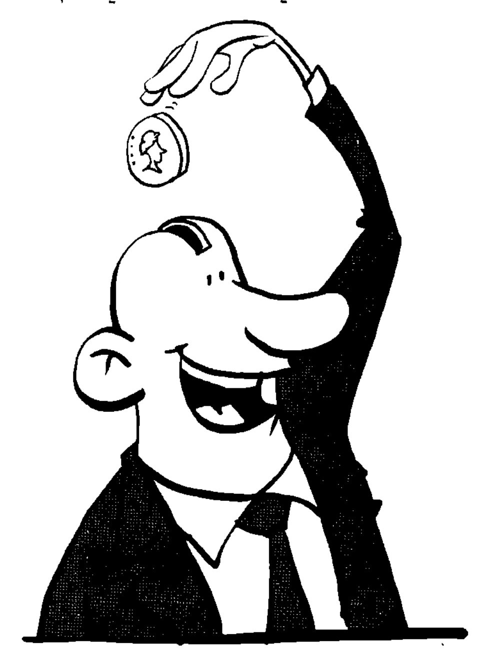
أهم استثمار ستقوم به هو استثمارك في نفسك.

بدأ والداك في الاستثمار في نشأتك وتطويرك منذ نعومة أظافرك، فأرسلوك إلى روضة الأطفال، ثم إلى المدرسة الابتدائية، ثم إلى الثانوية، ومحتمل إلى الجامعة. وأعطوك دروسًا في الغناء والرقص، وفي الرياضة، وفي القيادة، وبقية النفقات، وتضاعف استثمارهم بدرجة كبيرة إلى حد ما.

أهم استثمار ستقوم به هو استثمارك في نفسك.

نحن نتوقف عن الاستثمار في أنفسنا بمجرد أن يتوقف والدانا عن الاستثمار فينا، أو يصبح لدينا أولاد نستثمر نحن فيهم. في تلك المرحلة ننفق أموالاً على العشب في حديقة منزلنا، والأسمدة، وإزالة العشب الضار، وري النباتات وحصادها أكثر مما ننفق على أنفسنا. ولا غرو أن نجد أنفسنا نصل إلى مرحلة

نرجع فيها إلى الوراء. ها هي ذي بعض الطرق البسيطة، ومنخفضة التكلفة ، التي يمكننا من خلالها الاستمرار في الاستثمار بها في أهم ممتلكاتك، وهي أنت!



يمكنك البدء بقضاء المزيد من الوقت مع الأشخاص أصحاب العقلية الناجحة. إذا لم تجدهم من حولك، فابحث عنهم. قد يرتادون صالة الألعاب الرياضية، أو يتمشون على الشاطئ أو يشاركون في مجموعات ذات اهتمامات معينة أو أندية الكتب أو دورات تدريبية لتنمية الذات. ويتطوع الكثير منهم في مجتمعهم المحلي - هم موجودون في مكان ما، وأنت فقط تحتاج للبحث عنهم.

تذكر كيف أصبح من السهل التواصل مع الناس من مختلف أنحاء العالم، ولن يكلفك شيئًا أن تشارك في مواقع التواصل الاجتماعي مثل لينكد-إن، وفيسبوك، وموقع القادة المفكرين (www.thoughtleaderscentral.com)، والاشتراك في مواقع إلكترونية ومنتديات إلكترونية أخرى سوف تشجعك على تحقيق المزيد. شارك في المجموعات الإلكترونية، وساهم، واطرح أسئلة، وتطوع بالمعلومات. خذ المبادرة: ولا تنتظر الأشياء لتحدث، ولكن اجعلها تحدث.

لا تنتظر الأشياء لتحدث، ولكن اجعلها تحدث.

اقرأ كتبًا عن أشخاص يلعبون لعبة أكبر، وابحث عن قصص النجاح في الصحف المطبوعة أو الإلكترونية، وكن فضوليًّا تجاه العالم الذي نعيش فيه. ابحث عن المعرفة، شاهد قناة ديسكفري. سوف تصبح شخصًا أفضل، وسوف يترقى مستوى حديثك كثيرًا، فعندما توسع من حدود تفكيرك، وتوسع مجالات معرفتك، جرب هذه الأشياء:

- اقرأ كتابًا واقعيًّا كل شهر.
- تبادل الكتب والأسطوانات المدمجة مع أصدقائك، فأنت لا تحتاج بالضرورة إلى شراء كتب وأسطوانات أخرى جديدة.
- أسس مجموعة منظمة من الأشخاص الطموحين، وبذلك لن تحصل على مناقشات حيوية وحسب، ولكنك ستوسع من شبكة معارفك.
- ادع أكثر الأشخاص المهمين الذين تعرفهم وتحدث معهم حول لعب دور أكبر.
- احصل على صديق شغوف، وابحث عن صديق يحب التحدي، وضع لكليكما هدفًا تنافسيًّا يدفعكما إلى أن تحققا المزيد، وتكونا المزيد، وتفعلا المزيد، وتمتلكا المزيد.
- ابحث عن شخص أكثر نجاحًا منك، ورتب معه موعدًا لشرب فنجان من القهوة، وضع قائمة بالأسئلة التي ترغب في مناقشتها معه، وستفاجأ بمدى كرم هؤلاء الأشخاص في مشاركة خبرتهم.
- ابحث عن ناصح: زميل، أو صديق، أو خال أو خالة أو مدير أو أي شخص سيعطيك النصيحة الصحيحة، واسأله الأسئلة المناسبة لتساعدك على البقاء في مستوى القمة.

- افعل أشياء لا تفعلها في العادة. تحد نفسك، انهض مبكرًا وشاهد شروق الشمس، اذهب إلى عملك ماشيًا أو راكبًا دراجة، اذهب في نزهة جبلية، أو حتى تسلق الجبل.
- تخلص من الفوضى من حولك، من الملابس التي لم تلبسها منذ ١٢ شهرًا، الأثاث الذي لم تعد في حاجة إليه، مستحضرات التجميل، الكتب، اذهب لزيارة جمعية خيرية، وأسعد شخصًا آخر.
- أتقن أمرًا يشعرك بالشغف، زد من معلوماتك عن أشياء تحبها. النتيجة الثانوية لكونك إيجابيًّا هي شعورك بالسعادة.
- تطوع! حدثت الفيضانات في بريسبان وإيبسوش خلال عام ٢٠١١، وشاهدنا العديد من الحركات التي شارك فيها الكثير من كرماء أستراليا جاءوا بأدوات التنظيف وساعدوا هؤلاء الذين تأثروا بالفيضانات، وساعدوا أشخاصًا غرباء عنهم ليعيدوا حياتهم إلى الطريق الصحيح مرة أخرى. وعقب الزلزال الذي ضرب مدينة كرايستشارش، وبعد تسونامي في اليابان شاهدنا أعمالاً بطولية لأشخاص عاديين، يخاطرون بحياتهم من أجل مساعدة من هم في حاجة إلى المساعدة.

من الممكن أن يقول بعض الأشخاص: وما علاقة ذلك بلعب لعبة أكبر؟ كيف يمكن للتطوع في الأعمال الخيرية أن يساعدني؟ إذا لم تتطوع من قبل، فجربه، وما يمكن أن تجده:

- ستجد أشخاصًا مذهلين، وإيجابيين على الدوام، من الرائع قضاء الوقت معهم.
- في الغالب تعطيك تجربة التطوع شعورًا كبيرًا بالامتنان لما فعلته، وتجعلك تدرك كم أنت محظوظ!
- ستعتاد استخدام مهاراتك في بيئة غريبة عنك تمامًا، ومن الممكن أن يوسع من حدود مهاراتك كثيرًا.
- يشمل لعب لعبة أكبر المرور بالعديد من التجارب المختلفة، والتي ستفيدك بشكل كبير، وتجعلك تنمو، وتوسع من حدودك، وتختبر قوتك، وتوسع من حدود قدراتك - هذه هي الحياة!



"مايكل" ــ يستثمر في نفسه

أراد صديقي "مايكل" بدء عمله الخاص، ولكنه لم يكن يؤمن بأنه يملك المهارات المناسبة لتجربة ذلك. ولذلك استمر في الشكوى والتأوه من وظيفته، ولكنه لم يفكر أبدًا أن يفعل شيئًا حيالها، وتأسيس عمله الخاص.

أنا أحب العمل الآن، وأستمتع كثيرًا بلعبة العمل، ووضع الإستراتيجيات، ونماذج العمل، وخطط التسويق، ومبادرات البيع. أجد الأمر كله مغامرة مذهلة. ولطالما سألني "مايكل" عن أفكار ومعلومات، ويجيب عن نفسه بإعطائي أفكارًا، وإخباري بالمختلف الذي كان قد يفعله إذا كان يدير هذا العمل أو ذاك، وكان يملك أفكارًا مذهلة، وسألته دائمًا عن سبب عدم تجربته تلك الأفكار.

وفي أحد الأيام، اعترف بأنه لا يستطيع المخاطرة بسلامة وأمان أسرته بتخليه عن وظيفته المعتادة، ليطارد رغباته. ولذلك، أخبرته بأنه يمكنه الحصول على الاثنين. أحب "مايكل" لعبة العمل مثلي تمامًا، ولذلك اقترحت عليه أن يشارك أفكاره ما دام لا يستطيع استثمار أمواله في عمله وأن يستثمر وقته، حيث يمكنه المشاركة في بعض فاعليات الأعمال أو المجموعات المهتمة بالأعمال، ويشارك أفكاره للأعمال. وإذا أعجب بالأفكار أحد، فيمكنه أن يعرض عليه المشاركة في العمل مقابل أتعاب قليلة.

وباستثماره في وقته يمكنه أن يعلم (١) إذا كانت أفكاره جيدة (٢) إذا كان يوجد شخص مستعد لأن يدفع مقابلها.

وخلال ثلاثة شهور أصبح "مايكل" مدرب أعمال للعملاء بعد الانتهاء من عمله. وفي نهايات الأسبوع، كان يجني المبلغ نفسه الذي كان يجنيه في وظيفته المعتادة، ولذلك ترك وظيفته القديمة. والآن، يملك إحدى أكثر شركات خدمات الأعمال الناجحة في منطقتي.

استثمار بعض الوقت بدون مقابل أو مقابل قليل للغاية أعطى "مايكل" نتائج هائلة، ويستمر الآن في تطوير ذلك الاستثمار عن طريق تقديم برنامج تنمية ذاتية ربع سنوي.

ملخص الفصل السادس عشر

- أهم استثمار ستقوم به هو الاستثمار في نفسك.
- الاستثمار المستمر في نفسك، يعني أنك في نمو مستمر.
- تواصل مع الآخرين.
- افعل أشياء لا تفعلها في العادة.
- تخلص من الفوضى في حياتك.
- ابحث عن صديق شغوف، وتنافس معه.
- تطوع، فهو أمر مفيد للغاية.

خطتي للعب:

....

....

....

....

الفصل السابع عشر

كن فخورًا

الكرة الآن في ملعبك، إذا كنت ترغب حقًّا في تحقيق المزيد، وأنا أعني تريد *حقًّا*، وإذا كنت مصممًا أن تكون أفضل في شيء ما، أفضل بكثير، وتريد فعل أشياء مذهلة لم تفكر في أنها ممكنة على الإطلاق، واتخذت قرارًا في النهاية أن تمتلك أكثر مما حلمت يومًا، *أكثر بكثير*، إذن فهذا الكتاب يستطيع تحقيق كل ذلك.

وهناك حقيقة محزنة، أن العديد من الأشخاص سيضعون ذلك الكتاب على الرف، ولن ينظروا إليه مرة أخرى، ولن يطبقوا الأفكار والتدريبات التي يحتويها، ولن يستمروا بالحماس الذي أعطاهم إياه - لا تكن أنت ذلك الشخص.

لعب لعبة أكبر يبدأ بخطوات صغيرة وينتهي بوثبات عملاقة، وأعدك بأنك إذا أخذت هذه الخطوة، والتزمت، وأصررت وتدربت، فستفاجأ بالنتائج، وستجد نفسك تتشقلب في الهواء وتصرخ وأنت تقفز من الفرحة "نعم، لقد فعلتها!".

إذا أخذت الخطوة الفعلية، والتزمت وأصررت وتدربت فستفاجأ بالنتائج.

فالنجاح لا يولد إلا النجاح. عندما يصبح لعب لعبة أكبر عادة، وعندما تنظر إلى الإنجازات سوف تسأل نفسك لم لا؟ بدلاً من لماذا؟ وعندها سيصبح تحقيق المزيد سهلاً، وكون المزيد موهبة، وفعل المزيد أمرًا بسيطًا، وامتلاك المزيد أمرًا محتومًا.

والسر للوصول إلى كل هذا هو *أنت*. وأقول لك مجددًا كما قلت طوال الكتاب أنت رائع، وهذه حقيقة تحتاج إلى أن تصدقها. وقلت أيضًا إنك *أنت* كذلك أكبر عقبة في طريقك، ولذلك يجب أن تتعامل مع ذلك.

أريدك أن تكون فخورًا. ويعجبك الشخص الذي تراه عندما تنظر إلى المرآة، أريدك أن تترك لأولادك وأحفادك وأصدقائك وزملائك آثارًا يرغبون في اتباعها. المقياس الحقيقي كأفراد ليس ما يلهمنا أن نكون مثله، وإنما ما يمكننا أن نلهم به الآخرين ليكونوا مثلنا.

المأساة الحقيقية ستكون بوضعك هذا الكتاب جانبًا، وعدم فتحه مرة أخرى، وتركه حتى يغطيه التراب. اقرأه ثم اقرأه مجددًا، وطالعه، واكتبه مرة أخرى، واستغرق في قراءته حتى تحقق آمالك وأحلامك، وعندها ارجع مجددًا وابدأ من جديد.

لا يمكنك العودة للوراء وتغيير البداية؛ ولكن يمكنك أن تبدأ من اليوم وتضع نهاية جديدة.

وأنا متشوق كثيرًا للعب لعبة أكبر معك.



(اكتب اسمك هنا) ـــ قصة شخص ناجح

هذا الكتاب مليء بقصص نجاح العديد من الأشخاص الذين تواصلت معهم لأكثر من عام، فأتمنى أن تكون قصص النجاح الشخصية تلك قد ألهمتك، لتبدأ قصة نجاحك الشخصية. وفي الحقيقة، لقد صنعت قصة نجاح خاصة بك، وكل ما تحتاج إليه هو كتابة اسمك في العنوان في الأعلى، وهذه مساعدة بسيطة لدفعك على البدء في كتابة قصة نجاحك الشخصية...

أنا فخور بالشخص الذي أنا عليه، وفخور بما فعلته، وفخور بأنني تغلبت على العوائق، واخترقت الحواجز لتحقيق ما أردت تحقيقه. لقد بحثت كثيرًا عما أريده في حياتي، ولم أضيع أية فرصة، ووثقت في نفسي، وفيما أنا قادر على تحقيقه، وما هو ممكن إذا كانت لدي رؤية حقيقية لمستقبلي واتخذت خطوات فعلية لتحقيقها.

لقد اكتشفت أني لست رائعًا وحسب، ولكن وجدت نفسي مذهلاً! أصبحت مصدر إلهام للآخرين، وأنا فخور بالأشخاص الذين اتبعوا خطواتي، ولم يؤثر سارقو الأحلام فيما أفعله، ولا أختلق أعذارًا أبدًا.

وأدافع عن أفكاري ومعتقداتي. وفخور بالنظر في المرآة، ومواجهة الشخص الوحيد الذي يمكنه تغييري (أنا). وفخور بالرحلة التي مررت بها، وبالرحلات التي سوف أمر بها.

أنا فخور بأنني قبلت التحدي للعب لعبة أكبر، واستغللت الفرصة عندما سنحت لي بكل ما لدي من قوة. وأستطيع الآن تحقيق المزيد، وكون المزيد، وفعل المزيد، وامتلاك المزيد، أكثر بكثير مما تخيلته ممكنًا يومًا.

ملخص الفصل السابع عشر

- الكرة في ملعبك.
- ابدأ بخطوات صغيرة وانتقل لوثبات عملاقة.
- كن ملتزمًا ومصممًا ومنضبطًا.
- انظر في المرآة وكن فخورًا.
- كن مصدر إلهام للآخرين.




أنا
رائع

خطتي للعب:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

إشادات بالكتاب

أعلم أن الجميع يتحدث حول لعب لعبة أكبر، ولكني أؤكد لك أن رودي ماكلين يعرف كيف يساعد الآخرين على تحقيق نتائج مميزة، كما أنه يتقن حث الآخرين على بذل مزيد من الجهود، ليحققوا أكثر مما تخيلوه ممكنًا.

مات كراش، مؤسس مؤسسة ثوت ليدرز جلوبال

يؤمن رودي ماكلين بقدرتك أكثر مما تفعل أنت، وشغفه بالآخرين واحتمالات تحويلهم لأشخاص ناجحين هو أمر مذهل. لقد رأيته ينقذ أفرادًا وفرقًا ومؤسسات من الضياع التام، ويحولهم من أشخاص لا يعرفون طريقهم إلى أشخاص منجزين يبلغون مستوى القمة في مجالات لعبهم.

دارين هيل، عالم سلوكيات، وتفكير واقعي

قرأت العديد من الكتب مثل هذا الكتاب من قبل، ولكن لم يعتمد أي منها على منهج بمثل هذه البساطة والوضوح لتحقيق نتائج. فالأدوات العملية والأمثلة الواقعية من الحياة هي أشياء يمكن لأي شخص فهمها وتنفيذها. ولا شك في أن هذا الكتاب من أفضل الكتب في هذا المجال.

مايكل هندرسون، عالم علاقات إنسانية وباحث في ثقافات العمل